

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

В. В. ВЕЛИЧКО, Н. В. ВОДКА, С. М. ГАЙДЕНКО

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з курсу

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

(для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності
8.08010104 – Оцінка землі та нерухомого майна)

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2015

Величко В. В. Конспект лекцій з курсу «Інституційне забезпечення та правове регулювання ринку нерухомості» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності 8.08010104 – Оцінка землі та нерухомого майна) / В. В. Величко, Н. В. Водка, С. М. Гайденко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 149 с.

Автори: В. В. Величко, Н. В. Водка, С. М. Гайденко

Рецензент: к. екон. н, доц. Н. М. Матвєєва

Рекомендовано кафедрою економіки підприємств, бізнес-адміністрування і регіонального розвитку, протокол засідання № 1 від 29 серпня 2014 р.

© В. В. Величко, Н. В. Водка,
С. М. Гайденко, 2015

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015

ВСТУП

Для України сьогодні характерна безліч економічних проблем, властивих країні, яка розвивається в напрямку ринку. Багато з них позначаються досить нестандартно, своєрідно. У першу чергу це відноситься до проблеми оцінки майна, бізнесу та ін. Як відомо, в епоху криз, глибоких потрясінь особлива увага приділяється сучасному розумінню професіоналізму, необхідного для ефективного керування будь-якою компанією. Найбільшу роль тут відіграє й інституційне забезпечення та правове регулювання ринку нерухомості. Все частіше відмічається, наприклад, необхідність “використовувати оцінку вартості для прийняття кращих рішень”.

Основна мета - прищепити фахівцям своєрідне вартісне мислення, тобто кожне управлінське рішення повинне бути з всіх сторін осмислено з погляду того, чи підвищує його реалізація вартість компанії й інституційне забезпечення та правове регулювання ринку нерухомості. Там, де фондовий ринок розвинений, ринкова вартість компанії визначається реально. В Україні поки це не так. Але в основі об'єктивної ринкової оцінки вартості бізнесу завжди лежать серйозні прогнози, розрахунки грошових потоків майбутніх періодів. Природно, що сьогодні в Україні реальні припущення про майбутнє досить погані. До того ж у нашій країні нерідко ще ставлять знак рівності між вартістю компанії та вартістю її матеріальних активів. Відзначимо, що введення в практику оцінки вартості компанії в Україні по-новому орієнтує фахівців. У нас звичайно компанії розвиваються по інтуїтивно певних стратегіях і не погоджують свої цілі з наступною зміною вартості бізнесу.

Використовується оцінка вартості як універсальний показник ефективності будь-яких стратегій ще рідше.

Дані аналізу показують далі, що фондовий ринок реагує по-різному на фактори зростання вартості. Він, насамперед, опирається на фактори довгострокові, які забезпечують більші грошові потоки на досить тривалому тимчасовому періоді. Фондовий ринок дивиться, наприклад, з оптимізмом на появу компаній у сфері біотехнологій, з огляду на їх сприятливу, довгострокову перспективу.

Отже, ринок орієнтується не тільки на поточну прибутковість акцій. Ринок спонукує компанії не порушувати певний баланс між майбутньою прибутковістю компанії та поточною. При злитті підприємств вартість компанії-поглинача зростає не завжди. Тут необхідний не тільки детальний аналіз, але й ретельне планування процесу інтеграції після злиття.

З розвитком ринку нерухомості в Україні з'явилася професія оцінювача. Основні проблеми, які покликані вирішувати оцінювачі, пов'язані з оцінкою вартості. Вона має велике значення для покупця та продавця при визначенні обґрунтованої ціни угоди. Споконвічно основним клієнтом оцінювачів була держава. Зараз до оцінювачів звертаються й прості громадяни, яким необхідно визначити вартість землі та будов при суперечках у суді, застрахувати квартиру або дачу. Для здійснення багатьох операцій з нерухомістю та іншими об'єктами

оцінки висновок оцінювача може бути не тільки бажаним, але й суворо обов'язковим.

Професійна оцінка допомагає вирішувати важливі завдання: більш обґрунтовано робити угоди купівлі-продажу й оренди з нерухомим майном, брати кредит під заставу майна. Оцінка необхідна й в випадку страхування майна, тому що потрібно визначити страхову вартість цього майна або заперечити суму, в яку страхова компанія оцінила збиток. У випадку розділу майна при розлученні, при складанні шлюбних контрактів, також буває необхідне залучення оцінювача для визначення вартості майна.

Таким чином, в умовах ринкової економіки професія оцінювача є все більш привабливою, а знання в області керування та формування вартості важливі й для керівника, фінансового менеджера, фахівця в області інвестицій і кредитування й в інших областях.

ТЕМА 1 ІСТОРІЯ РЕФОРМУВАННЯ МАЙНОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ. НАПРЯМИ ТА ЗМІСТ СУЧАСНОЇ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ ТА РЕФОРМИ МАЙНОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

- 1.1. Майнові та земельні відносини: визначення, сутність.
- 1.2. Реформування земельних та майнових відносин.
- 1.3. Напрями сучасної земельної реформи.

1.1 Майнові та земельні відносини: визначення, сутність

Земля – це природний ресурс, що даний самою природою і може бути використаний для виробництва товарів і послуг.

Як фактор виробництва земля має певні особливості:

- 1) вона має необмежений термін придатності і не відновлювана за бажанням (кількість обмежена);
- 2) за походженням є природним фактором, а не продуктом людської праці;
- 3) не піддається пересуванню, вільному переведенню з однієї галузі в іншу;
- 4) при раціональній експлуатації не лише не зменшує, а й підвищує свою продуктивність.

Майнові відносини - це конкретні вольові економічні відносини з приводу належності, використання, переходу засобів виробництва, предметів споживання та інших матеріальних благ.

Наведене визначення майнових відносин містить у собі ознаки, за якими вони виділяються із всієї сукупності економічних зв'язків.

Економічні відносини розглядаються наукою у двох аспектах — як результат і як форма виробничої діяльності людей, пов'язаних з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних благ.

Економічні відносини як результат діяльності людей, спрямованої на забезпечення їх існування, як певна соціальна єдність формуються незалежно від їх волі і свідомості. Такі економічні відносини є виробничими, не мають вольового характеру і тому не можуть бути предметом правового регулювання, їх розвиток визначається об'єктивними економічними законами.

На відміну від виробничих відносин економічні відносини як форма виробничої діяльності людей є одиничними, конкретними відносинами вольового характеру, тобто вони виникають між конкретними особами з приводу конкретних матеріальних благ і у зв'язку з економічними актами учасників цих відносин. Наприклад, конкретні відносини власності з приводу належності певного матеріального блага конкретній особі. Саме ці відносини є предметом правового регулювання. Наведені міркування дають можливість, на наш погляд, зробити такі висновки:

— економічні відносини як форма діяльності людей і економічні відносини як певний соціальний результат цієї діяльності — не тотожні категорії;

— майнові відносини — це різновид конкретних економічних відносин вольового характеру;

— суть майнових відносин полягає в тому, що вони є відносинами з приводу належності, використання і переходу матеріальних благ;

— об'єктом майнових відносин є матеріальні блага, які в законодавстві називають майном. Саме тому ці відносини мають найменування майнових.

Проаналізоване поняття майнових відносин не сприймається одностайно в науці цивільного права. Справа в тому, що питання про. поняття майнових відносин є дискусійним, хоч, на наш погляд, вищезазначені аргументи на користь наведеного визначення майнових відносин уявляються переконливими.

За змістом майнові відносини поділяються на дві групи:

а) відносини власності; б) відносини у галузі товарообігу.

А. Відносини власності, тобто майнові, відображають існуючий розподіл матеріальних благ (засобів і продуктів виробництва) між певними особами (громадянами, юридичними особами, державою, територіальними громадами та іншими соціальними утвореннями). Вони мають статичний характер, оскільки закріплюють належність матеріальних благ відповідним власникам.

Аналіз відносин власності пов'язаний із розкриттям, власності як економічної категорії. У юридичній літературі є кілька визначень власності. Так, власність визначається як присвоєння (привласнення) індивідом або колективом засобів і продуктів виробництва через певну суспільну форму. Разом з тим висловлено таку думку щодо поняття власності. Власність — це відношення особи до належної їй речі як до своєї, яке виражається у володінні, користуванні і розпорядженні нею, а також в усуненні втручання всіх третіх осіб у ту сферу господарського панування, на яку поширюється влада власника. Уявляється, що друге визначення власності є повнішим. По-перше, в ньому відображається і розкривається момент присвоювання (привласнення) речі, хоч про це у визначенні сказано іншими словами, а саме: відношення особи до належної їй речі як до своєї. По-друге, на відміну від першого в розглядуваному визначенні розкривається економічний зміст власності через категорії володіння, користування і розпорядження. Крім того, заслуговує на увагу твердження, що ступінь присвоєння (привласнення) матеріальних благ, що мають відповідні особи, може бути різним. Саме у зв'язку з цим, на думку автора твердження, розрізняють поняття свого" і "чужого" майна і наводиться приклад, що власник володіє "своїм" будинком, а орендар користується "чужим" майном.

З урахуванням наведених літературних позицій є підстави дійти таких висновків:

— відносини власності і власність — це органічно взаємопов'язані категорії. Власність — це суспільні відносини між людьми з приводу присвоєння (привласнення) матеріальних благ і, отже, через відношення до матеріальних благ як до своїх власних. Відношення власника до речі як до своєї виражає відносини власності між цим власником і всіма іншими особами (громадянами, організаціями, державою, територіальними громадами і різними соціальними утвореннями) з приводу даної речі;

— розрізнення "своїх" і "чужих" речей означає існування суспільних відносин між людьми, в рамках яких здійснюється присвоєння матеріальних благ різного ступеня (отримання у власність, у користування та ін.).

1. Відносини власності залежно від існуючих форм власності поділяються на:

- а) відносини приватної власності громадян;
- б) відносини колективної власності юридичних осіб;
- в) відносини державної власності;

г) відносини комунальної власності територіальних громад (ст. 41 Конституції України 1996 р., далі — Конституція України); Закон України "Про власність" із змінами і доповненнями). Особливе місце займають відносини власності українського народу (ст. 13 Конституції України).

Б. Майнові відносини у галузі товарообігу — це відносини, пов'язані з переходом матеріальних благ від одних суб'єктів (виробників матеріальних благ) до інших (споживачів матеріальних благ), зокрема майнові відносини, що виникають з договорів купівлі-продажу, поставки. Майнові відносини в галузі товарообігу інакше називаються товарно-грошовими, оскільки виникають на базі товарного виробництва і відображають рух товарів від виробника (чи посередника) до споживача, який сплачує за них гроші або інший еквівалент. Товарне виробництво використовують для створення матеріальної заінтересованості трудових колективів державних підприємств, кооперативів, господарських товариств, окремих громадян, трудових, селянських господарств у результатах своєї діяльності. В умовах товарного виробництва діє закон вартості і тому товарно-грошові відносини мають вартісний характер. Якщо порівняти відносини власності і товарно-грошові, то можна дійти висновку, що перші відображають статику власності, другі — її динаміку.

Характерні ознаки товарно-грошових відносин:

А. Еквівалентно-платний характер. Класична форма вияву закону вартості — еквівалентність. Це означає, що в товарно-грошових відносинах має відбуватися обмін рівних вартостей:

діям продавця, який передає майно у власність, мають відповідати дії покупця, який платить відповідні грошові суми.

Б. Майнова відокремленість учасників відносин. Наприклад, майно державних організацій, які користуються правами юридичної особи, відокремлено від майна інших державних і кооперативних організацій, від майна окремих громадян, трудових і селянських господарств.

В. Учасники цих відносин є або власниками майна або особами, що володіють ним на праві повного господарською відання чи на праві оперативного управління.

2. Особисті немайнові відносини виникають у зв'язку із здійсненням особистих прав. Термін "особисті права" вживається для позначення різноманітних суб'єктивних прав, які належать громадянину або соціальному утворенню. В даному випадку маються на увазі особисті немайнові права на блага, невіддільні від особи: життя, здоров'я, честь, гідність, ім'я, авторство. Вони індивідуалізують особу, втілюють її моральну оцінку з боку суспільства.

Зазначені особисті права поділяються на групи:

а) особисті права, пов'язані з майновими (наприклад, особисті права авторів творів у галузі науки, літератури і мистецтва, винаходів, раціоналізаторських пропозицій);

б) особисті права, які виникають та існують незалежно від майнових, тобто не пов'язані з ними (наприклад, право на ім'я честь, гідність, на листи, щоденники, записки).

Чинне законодавство (статті 7 і 472 ЦК України) регулює обидві названі групи немайнових відносин.

Однак питання про те, що чинне цивільне законодавство регулює особисті немайнові відносини, не пов'язані з майновими, по-різному вирішується в юридичній літературі. Так, висловлювалася думка, що такі відносини лише охороняються цивільним правом від можливих порушень, а оскільки предмет будь-якої галузі визначається колом відносин, які регулюються (а не охороняються) нею, то особисті відносини, не пов'язані з майновими, є предметом не цивільного, а інших галузей права. У даному разі ми солідарні з тими юристами, які підтримують позицію законодавця. Відомо, що залежно від того, в результаті яких дій (правомірних чи неправомірних) виникають цивільно-правові відносини, їх поділяють на регулятивні й охоронювальні. Відносини, що виникають у зв'язку з порушенням права на ім'я, честь, гідність, є охоронювальними. Наприклад, у результаті розгляду судової справи за позовом гр. Т. до редакції журналу про спростування відомостей, які порочили його честь, було поновлено право на честь гр. Т. А це, в свою чергу, забезпечило охорону, наприклад, трудових відносин за участю гр. Т. Вказані відносини досить повно врегульовані чинним цивільним законодавством, де передбачені їх суб'єкти, об'єкти, права та обов'язки. Саме тому важко погодитися з думкою, що особисті немайнові відносини не пов'язані з майновими, не є предметом цивільно-правового регулювання.

Цивільне законодавство регулює вищезазначені майнові й особисті немайнові відносини:

а) юридичних осіб між собою;

б) громадян з юридичними особами;

в) громадян між собою.

Учасниками відносин, що регулюються нормами цивільного права, можуть бути й інші соціальні утворення: держава, автономні утворення та територіальні громади.

Відносини власності, а також майнові в їх товарно-грошовій формі й особисті немайнові об'єктивно потребують певних форм правового регулювання. Форми правового регулювання законодавець обирає не довільно, а виходячи із соціально-економічної природи цих відносин.

1.2 Реформування земельних та майнових відносин

Освоєння на території України земель для землеробства сягає глибини тисячоліть. Вочевидь, що й земельні відносини мають свою давню історію.

Виникнення правових земельних відносин пов'язують із законодавством Київської Русі «Руська правда». Протягом віків вони трансформувалися разом із перманентними змінами суспільного устрою, влади, форм власності та її переділом. Нинішня земельна реформа в Україні пов'язана із переходом від адміністративно-командної до ринкової економіки, роздержавленням власності на землю, глибокою трансформацією суспільних відносин взагалі. Це складний багатоступінчастий процес, у ході якого виникає необхідність аналізу результатів здійснених перетворень, послідовного обґрунтування та розроблення нових законодавчих і нормативних актів, що регулювали б земельні відносини в сучасних умовах господарювання. Від початку проведення земельної реформи пройдено найскладніші її етапи - роздержавлення та приватизацію продуктивних земель, організаційну перебудову аграрного виробництва. Проте практично не вдалося досягти фундаментальної кінцевої мети, яка ставилася перед земельною реформою, - забезпечення раціонального, ефективного та екологічно безпечного використання земельних ресурсів і охорони земель. Це спонукає до комплексного дослідження наслідків реформування земельних відносин, розробки подальших напрямів їх удосконалення з метою створення умов для розвитку високоефективного, конкурентоспроможного аграрного виробництва.

Сучасному реформуванню земельних відносин присвячені численні наукові розробки та публікації, зокрема, праці Д.С. Добряка, І.Р. Михасюка, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, М.М. Федорова та ін. Вони присвячені, як правило, аналізу поточних проблем земельної реформи, розв'язанню нагальних її потреб, усуненню негативних явищ, що виникали у процесі реформування земельних відносин.

Новітні постсоціалістичні трансформації земельних відносин в Україні, започатковані Постановою Верховної Ради УРСР «Про земельну реформу» від 10 грудня 1990 р., в якій сформульовані концептуальні засади реформи, визначено початок і порядок її проведення. Завданнями земельної реформи проголошено перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну і колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатоукладної економіки, раціонального використання та охорони земель. Передбачалося, що завдяки реформуванню земельних відносин безпосередній виробник сільськогосподарської продукції отримає статус господаря землі і це стане стимулом, який спонукатиме до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, раціонального використання продуктивної сили землі.

Всі землі України були проголошені об'єктом земельної реформи з 15 березня 1991 р. Її здійснення покладалося на обласні, районні, міські, селищні і сільські Ради народних депутатів і Раду Міністрів Української РСР. Водночас планувалося створення відповідного органу для здійснення земельної реформи, яким став Державний комітет України із земельних ресурсів.

Згадана Постанова Верховної Ради передбачала здійснення до 15 березня

1991 р. ряду важливих заходів, зокрема:

- проведення інвентаризації земель усіх категорій з визначенням ділянок, які використовуються не за цільовим призначенням, нераціонально або способами, що призводять до зниження родючості ґрунтів, їх хімічного та радіоактивного забруднення, погіршення екологічної обстановки;
- здійснення реєстрації громадян, які бажають організувати селянське (фермерське) господарство, розширити особисте підсобне господарство, займатися індивідуальним садівництвом, одержати в користування земельні ділянки для городництва, сінокошіння і випасання худоби;
- проведення обліку і аналізу клопотань підприємств, установ і організацій про надання їм земель для ведення особистого підсобного господарства, колективного садівництва і городництва;
- розгляд обґрунтованості потреб у земельних ділянках підприємств, установ і організацій, які за станом на 1 листопада 1990 р. мали в користуванні ділянки для сільськогосподарських і несільськогосподарських цілей.

Земельні ділянки, що використовувалися не за призначенням або з порушенням установлених вимог, нераціонально, підлягали перерозподілу на користь фермерських і особистих підсобних господарств, для садівництва та городництва.

Одночасно зі згаданою постановою Верховною Радою був прийнятий Земельний кодекс, який містив сукупність правових норм земельних перетворень. На той час земля була власністю держави і надавалася суб'єктам господарювання тільки в користування. У новому Земельному кодексі (від 10 грудня 1990 р.), відповідно до Декларації про державний суверенітет України, було визнано, що земля в Українській РСР є власністю народу. Право користування землею встановлювалося у трьох формах: довічне успадковане володіння для громадян; постійне володіння для сільськогосподарських і лісгосподарських підприємств і організацій; користування (постійне і тимчасове, включаючи оренду) для несільськогосподарських та інших підприємств, установ, організацій і громадян.

Істотне збільшення площ продуктивних угідь, наданих громадянам для ведення особистого підсобного господарства, дозвіл на формування фермерських господарств спричинили початок подолання монополізму колгоспної й радгоспної форм господарювання в аграрному секторі. Проте докорінних змін в організації та результатах сільськогосподарського виробництва у перший рік реформування не відбулося.

Головна маса земель сільськогосподарського призначення, що перебувала у користуванні колгоспів і радгоспів, реформуванню практично не підлягала: адже земля залишалася у власності держави. Аграрна криза, посилена загальноекономічними кризовими явищами, поглиблювалася.

Постановою Верховної Ради «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» від 13 березня 1992 р. було визнано, що через відсутність належної координації контролю з боку державних органів за ходом реформи, несвоєчасне вирішення ряду організаційних і правових питань реформування земельних відносин здійснення земельної реформи стримується. Враховуючи

положення Закону «Про форми власності на землю» від 30 січня 1992 р. , яким поряд із державною були введені колективна та приватна форми власності на землю, згадана постанова передбачала насамперед роздержавлення земель сільськогосподарського призначення і передачу їх у колективну та приватну власність. У приватну власність громадянам передавались земельні ділянки, якими вони користувалися за станом на 15 квітня 1992 р.

Відповідно до Закону «Про селянське (фермерське) господарство» від 20 грудня 1991 р. із земель колгоспів, радгоспів та інших сільськогосподарських підприємств вилучалось не менше 710% сільськогосподарських угідь для формування земель запасу. Місцевим Радам пропонувалося забезпечити надання з цих земель ділянок громадянам, які бажають організувати селянське (фермерське) господарство. Крім того, новим Земельним кодексом від 18 грудня 1992 р. [2, с. 31] при передачі земель у колективну власність передбачалося формування на території місцевої Ради резервного фонду земель у розмірі 15% усіх сільськогосподарських земель для майбутніх потреб селян (формування нових особистих підсобних господарств, ділянки для молодих сімей тощо).

У ході реалізації рішень з реформування земельних відносин місцевими Радами у 1991-1992 рр. був створений земельний запас на площі 4 млн. га (10%) сільськогосподарських угідь. На початок 1993 р. із земель запасу було надано земельні ділянки понад 18 тис. селянських (фермерських) господарств загальною площею близько 360 тис. га, середнім розміром на кожне господарство по 20 га .

Практика реформування земельних відносин показала, що передача земель у колективну власність становленню на землі господаря все-таки не сприяла. Розпорядження землями колективної власності могло відбуватися тільки за рішенням зборів колективу власників. Практично землі колишніх колгоспів і радгоспів, правонаступниками яких стали колективні сільськогосподарські підприємства, й надалі залишалися в їх повному розпорядженні.

З метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм власності та господарювання на землі, вільного їх вибору громадянами, зміцнення правового статусу членів колективних сільськогосподарських підприємств як співвласників земель був прийнятий Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10 листопада 1994 р. [2, с. 263]. В ньому зазначалося, що приватизація земель, які перебувають у користуванні сільськогосподарських підприємств і організацій, є невідкладним першочерговим заходом у здійсненні земельної реформи.

Указом передбачалося проведення поділу переданих у колективну власність земель на земельні частки (паї) без виділення їх у натурі (на місцевості). Кожному члену підприємства, кооперативу, товариства належало видати сертифікат на право приватної власності на земельну частку (пай) із зазначенням у ньому розміру паю в умовних кадастрових гектарах, а також у вартісному виразі. Встановлювалося, що право на земельну частку (пай) може

бути об'єктом купівлі-продажу, дарування, міни, успадкування, застави. Кожен член колективного господарства отримував право безперешкодного виходу з нього та одержання безкоштовно у приватну власність своєї частки землі (пай) у натурі (на місцевості), що засвідчувалося державним актом на право приватної власності на землю. Власники земельних ділянок отримали право добровільно створювати на базі належних їм земельних ділянок різноманітні сільськогосподарські підприємства та організації. Максимальна загальна площа земельної ділянки у приватній власності обмежувалася нормою, встановленою для фермерських господарств - у 50 га сільськогосподарських угідь і 100 га всіх земель.

Отже, результатом чергового етапу земельної реформи стало паювання земель великих господарств. Майже 7 млн. громадян, членів близько 11 тис. колективних сільськогосподарських підприємств, отримали правові сертифікати на земельну частку (пай). Однак у результаті й цих заходів господарями землі вони практично не стали. Паювання здійснювалося дуже повільно, з різними порушеннями прав громадян. Часто керівники господарств свавільно затримували видачу сертифікатів, особливо тим, хто хотів вийти з господарства зі своїми земельним та майновим паями.

На основі приватної власності на землю громадянам надається можливість створювати приватні (приватно-орендні), спільні підприємства тощо.

Право на майновий пай визначається законодавством України, а саме Законом України "Про власність" і Законом України "Про колективне сільськогосподарське підприємство". Відповідно до згаданих нормативних актів в майні колективного підприємства визначаються частки членів підприємства, які вони можуть отримати в натурі при виході із нього. Пай є власність члена КСП, а його розмір у відповідності з положенням Закону залежить від трудового внеску члена підприємства.

Право на майновий пай мають члени підприємства і пенсіонери, які залишаються його членами, але на відміну від земельної частки, майновий пай не є рівним для всіх членів КСП, його розмір розраховується за спеціально визначеними методиками на основі трудового внеску кожного члена КСП.

Існують різні методи визначення трудового внеску. Але кожне КСП визначало для себе певний метод, одразу ж після прийняття рішення щодо реорганізації. Найпоширеніші методи:

1. Метод врахування оплати праці – за цим методом пай розраховується на основі того, який розмір заробітної плати та інших видів оплати праці отримував конкретний член КСП за весь період роботи на даному підприємстві.

2. Метод врахування стажу роботи - за цим методом пай залежить від стажу роботи – кількості відпрацьованих років.

3. Метод поєднання – поєднання попередніх 2-х методів, шляхом поєднання загальної суми оплати праці та стажу роботи.

На практиці 3-тій метод використовувався дуже рідко, адже є досить трудомістким. Найбільш поширеним був 1-ший метод.

Паювання майна – це визначення у вартісному виразі розміру пайового

фонду і паю в ньому кожного члена КСП.

Пайовий фонд – це вартість активів КСП, зменшена на розмір кредиторської заборгованості та вартості об'єктів соціально-побутового призначення.

На відміну від сертифікату на право на земельну частку, який є документом загальнодержавного зразка, свідоцтво на право на майновий пай є внутрішньогосподарським документом. Звідси випливає необхідність самостійного виготовлення КСП достатньої кількості бланків свідоцтв.

Свідоцтво на право на майновий пай в обов'язковому порядку повинно включати таку інформацію:

- Прізвище, ім'я, по батькові власника права на майновий пай;
- Назва КСП і його місцезнаходження;
- Дата і номер рішення загальних зборів КСП, на підставі якого видається свідоцтво;
- Розмір майнового паю в грн. та дата, станом на яку його визначено;
- Дата видачі свідоцтва.

Свідоцтво має бути підписаним головою правління КСП, головним бухгалтером та засвідчене печаткою КСП.

Разом з підготовкою свідоцтв готується і книга їхньої реєстрації, вона містить ту ж інформацію, що і свідоцтва, а також серію і паспорт особи, що одержала свідоцтво.

Після прийняття нової Конституції України (28 червня 1996 р.) колективна власність втратила свою легітимність. Практично вона була використана як перехідна форма для передачі земель сільськогосподарського призначення у приватну власність членам сільськогосподарських підприємств і пенсіонерам з їх числа. У Конституції закріплений принцип рівноправності при набутті та реалізації права на землю громадянами, юридичними особами, територіальними громадами і державою. Встановлено три форми власності на землю: державна, суб'єктом якої є держава, комунальна - власність територіальних громад і приватна - власність громадян та юридичних осіб.

Для втілення в життя цих положень Конституції було вжито нових заходів щодо розвитку земельної реформи. Визнано, що для забезпечення повної передачі земель сільськогосподарського призначення у приватну власність членам колективних підприємств, необхідно здійснити реструктуризацію останніх і сприяти формуванню нових господарських структур ринкового типу, що здійснюють свою господарську діяльність на засадах приватної власності на землю і майно. Реалізація цих завдань пов'язана, передусім, з прийняттям Указу Президента України від 3 грудня 1999 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», який проголосив курс на реструктуризацію колективних сільськогосподарських підприємств у господарські структури ринкового типу. Указ став переломним моментом у проведенні земельної реформи, як і реформування аграрного сектора загалом.

У жовтні 2001 р. був прийнятий новий (третій) Земельний кодекс, до якого увійшли законодавчі новації останніх років у сфері земельних відносин.

У ньому викладено основні положення про землю і принципи земельного законодавства, встановлені повноваження Рад і органів виконавчої влади у сфері земельних відносин; визначено склад і цільове призначення земель різних категорій; встановлено права на землю, порядок набуття й реалізації цих прав; окреслено завдання, зміст і порядок охорони земель, відповідальність за порушення земельного законодавства.

Згідно з Земельним Кодексом України:

- земля повинна стати об'єктом правових і фінансових відносин;
- селянин стає власником земельної частки (паю), приватизація сільськогосподарських земель орієнтована не лише на трудівників ферм і полів, але й працівників соціальної сфери;
- до 2010 р. оренду землі передбачено в розмірі не більше 100 га, дозволена суборенда;
- до 2005 р. ринок землі заборонено;
- підвищено норму безоплатної передачі земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства до 2 га;
- земельний кадастр – основа оцінки, продажу і обороту землі;
- ставки земельного податку з 1 га с.-г. угідь встановлюються для ріллі, сіножатей і пасовищ 0,1% від їх грошової оцінки, а для багаторічних насаджень – 0,03%;
- землі с.-г. призначення не можуть передаватись у власність іноземним громадянам, особам без громадянства, іноземним юридичним особам і державам;
- передбачені економічні аспекти: соціальний захист сільського населення, знаходження ефективного господаря, залучення інвестицій;
- започатковано поняття “сервітуту” – обмеження щодо безоплатного або платного користування чужою ділянкою (складається угода);
- започатковано поняття “консеціонера” – передача природних монополій, включаючи вартість землі;
- врегульовані відносини добросусідства;
- визначені землі рекреаційного призначення – землі, які використовуються для організації відпочинку населення.

До кодексу включені перехідні положення, що регулюють земельні відносини, які мають, певною мірою, тимчасовий характер. Встановлено, зокрема, що громадянам України - власникам земельних часток (паїв) за їх бажанням виділяються у натурі (на місцевості) земельні ділянки з видачею державних актів на право власності на землю єдиним масивом. На період до 1 січня 2015 р. громадяни та юридичні особи можуть набувати право власності на землі сільськогосподарського призначення загальною площею до 100 га. Тимчасово заборонено внесення права на земельну частку (пай) до статутних фондів господарських товариств. Установлено також, що до набрання чинності законами України про державний земельний кадастр та про ринок земель не допускається: а) купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб; б) купівля-продаж або іншим способом відчуження

земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян і юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства, а також земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну земельної ділянки на іншу земельну ділянку відповідно до закону та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб.

Термін мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва законодавчо встановлювався і переносився неодноразово. Останні поправки (від 28.12.2007 р. та 03.06.2008 р.) не встановлюють дати скасування мораторію, передбачаючи його відміну лише з набранням чинності законами України про державний земельний кадастр та про ринок землі.

1.3 Напрями сучасної земельної реформи

За роки реформування земельного ладу в Україні виконаний значний обсяг робіт, однак кінцевої мети реформи - забезпечення економічно ефективного та екологічно безпечного використання земельних ресурсів - поки що не досягнуто.

Держава перестала бути земельним монополістом. У її власності залишилось менше половини загальної площі земель країни. За даними Держкомзему України, станом на 1 січня 2006 р. із 60,3 млн. га загальної площі земель 29,5 млн. га (48,9%) перебуває у власності держави, 30,8 млн. га (51%) - у приватній власності і 84 тис. га (0,1%) - у колективній власності згідно з державними актами (яка поки що не розпайована). Ще глибші перетворення власності у результаті земельного реформування відбулися із землями сільськогосподарського призначення. Із 41,7 млн. га загальної площі сільськогосподарських угідь у державній власності залишилось 11,2 млн. га (26,9%), передано у приватну - 30,4 млн. га (72,9%), у колективній власності перебуває 29,2 тис. га (0,1%). Рілля - 32,4 млн. га (100%) - розподілена відповідно: 6,0 млн. га (18%), 26,4 млн. га (81,5%), 24 тис. га (0,1%). Землі державної і комунальної власності поки що не розмежовані.

У зв'язку із роздержавленням земельного фонду, приватизацією майна та реструктуризацією сільськогосподарських підприємств сталися істотні зміни у розподілі земель сільськогосподарського призначення по основних власниках і землекористувачах. Якщо на початок 1991 р. (до початку земельної реформи) у користуванні великих сільськогосподарських підприємств (колгоспів, радгоспів, міжгосподарських підприємств) перебувало 38,7 млн. га (92%) сільськогосподарських угідь, а у громадян - 2,7 млн. га (6,4%), то на початок 2008 р. у використанні великих господарств було 17,1 млн. га (41,1%) сільськогосподарських угідь, громадянами використовувалось 19,6 млн. га (47,1%), включаючи 3,9 млн. га фермерських угідь. (Частина сільськогосподарських угідь використовується в інших галузях економіки).

Сільськогосподарські підприємства орендують у громадян для свого виробництва 15,8 млн. га сільгоспугідь, що становить 92,4% їх земель у використанні.

Таким чином, Україна пройшла найскладніші етапи земельної реформи - роздержавлення і приватизацію земель сільськогосподарського призначення, організацію нових господарських структур, заснованих на приватній власності на землю. Подальший розвиток земельних відносин має бути спрямований на створення умов для ефективного використання сільськогосподарських угідь, охорону земель від деструктивних природних і антропогенних впливів, нівелювання окремих негативних наслідків земельної реформи.

Зокрема, нині у товаровиробників склалося нераціональне співвідношення власних і орендованих земель з точки зору інвестиційної привабливості та можливостей запровадження ринкових важелів мобільного фінансового забезпечення їх діяльності через іпотеку. Як уже зазначалося, нині 92% сільськогосподарських угідь у використанні великих сільгосппідприємств - це орендовані у дрібних власників земельні частки (паї), які землекористувачі не мають права заставити для отримання кредиту. Водночас аграрний сектор економіки країни потребує значних інвестиційних надходжень, необхідних для модернізації його матеріально-технічної бази, проведення заходів з охорони продуктивних земель і відтворення родючості ґрунтів. Розв'язання цієї проблеми значною мірою пов'язане зі скасуванням певних обмежень руху власності на землю, запровадженням контрольованого державою і прозорого з точки зору інтересів селян та суспільства загалом ринку земель сільськогосподарського призначення.

Нині багато землевласників очікують дозвільного рішення про можливість продати свою ділянку. Це - передусім спадкоємці, що проживають у містах і не мають намірів займатися господарським використанням своїх ділянок, пенсіонери, які хотіли б поліпшити своє матеріальне становище тощо. За деякими обстеженнями, нині близько 30-40% земельних часток належать спадкоємцям, які проживають не лише у селах. 22% власників земельних часток погодилися б продати свою земельну частку.

Наслідком роздержавлення земельного фонду та паювання земель сільськогосподарського призначення поміж працівниками сільського господарства, виділення землі для працівників соціальної сфери села стало подрібнення земельних масивів і створення великої кількості невеликих за площею землі малоефективних господарств. За даними Держкомзему України, на 1 січня 2011 р. налічувалося 2670962 аграрних товаровиробників, серед яких: 416 колективних підприємств, 1445 кооперативів, 8457 товариств, 2233 державних підприємств, 49893 фермерських господарств, 2601325 ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Із загальної площі сільськогосподарських угідь усіх цих формувань 56,5% використовується сільськогосподарськими підприємствами, 30,4% - власниками ділянок для ведення товарного виробництва (особистими селянськими господарствами), 13,1% - фермерами. Таким чином, нині третина угідь товаровиробників використовується невеликими господарствами середньою площею 3,5 га. Якщо

взяти до уваги ще й фермерські господарства, землекористування яких також поки що відносно невелике, то 43,5% сільськогосподарських угідь товаровиробників використовується невеликими за площею продуктивних угідь господарствами.

Парцеляція земельних масивів, що сталася внаслідок земельної реформи, оцінюється неоднозначно. З одного боку, реформування земельних відносин саме й мало на увазі створення умов для розвитку багатуукладного господарювання на селі. З іншого - найвища ефективність землеробства досягається, як правило, у великих за площею угідь господарствах.

Однак нині в невеликих господарствах населенням виробляється понад 60% валової продукції сільського господарства. Сформовані невеликі за площею земель фермерські господарства посідають свою нішу в аграрній економіці та в сільському укладі життя взагалі, сприяючи подоланню безробіття на селі, зростанню добробуту селян. Магістральним шляхом розвитку таких господарств у конкурентному середовищі повинно стати їх кооперування за різними напрямками діяльності, а також збільшення площі землекористувань за рахунок оренди та купівлі нових ділянок після запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення.

Щодо особистих селянських господарств, які приєднали свої земельні паї і ведуть товарне виробництво (середньою площею близько 4 га сільськогосподарських угідь на одне господарство), то цілком очевидно, що частина їх припинить господарську діяльність з різних причин: через фінансову та матеріально-технічну неспроможність, у зв'язку з виходом на пенсію власника ділянки тощо. Відбуватиметься концентрація землеволодінь і землекористувань шляхом оренди чи, зрештою, купівлі-продажу. Частина невеликих господарств кооперуватиметься з іншими однотипними чи більшими господарствами на виробництві продукції для власного споживання, а також трудомісткої, нетранспортабельної з коротким терміном зберігання конкурентоспроможної продукції, що реалізовуватиметься на локальних ринках. Невеликі за площею землі господарства виконуватимуть функцію соціального амортизатора на селі - поглинатимуть надлишок сільської робочої сили, залишаться формою зайнятості та способом життя. Загалом же із введенням ринку землі, скасуванням обмежень або ж збільшенням можливого максимального розміру земельної ділянки у приватній власності відбуватиметься поступове укрупнення землекористувань. Усі ці процеси мають бути законодавчо врегульовані, насамперед, в інтересах селян.

Наслідком реформи, протилежним парцеляції земельних масивів, є надмірна концентрація землекористувань великими господарствами через оренду земельних часток (паїв) у дрібних власників. На останньому етапі аграрних трансформацій (у 2000-і роки) почали формуватися і вже нині успішно функціонують надвеликі сільськогосподарські підприємства на орендованій землі. Ці сучасні латифундії господарюють ефективно, як правило, завдяки інвестиціям з боку їх засновників - переробних підприємств, торговельних компаній, а також приватних та юридичних осіб, які ніяк не пов'язані з аграрним виробництвом. Очевидно, що такий спосіб залучення

інвестицій у сільське господарство достатньо ефективний. Однак він не може стати всеохоплюючим, магістральним шляхом розвитку аграрного сектора. Справа в тому, що ці процеси законодавчо не врегульовані і вже зараз обертаються багатьма соціальними втратами для сільських територій.

Такі інвестори, диверсифікуючи свій капітал у погоні за прибутками, ведуть, як правило, виснажливе землеробство, не турбуються про відтворення родючості ґрунтів (а тим більше - агроландшафтів) чи розвиток соціальної сфери села. Вже тепер є випадки, коли інвестори, концентруючи великі земельні масиви, з якихось причин полишають свій аграрний бізнес, від найшовши інший, більш прибутковий напрям вкладання коштів. Наслідком такого господарювання стає безробіття, занепад виробничої й соціальної сфери села. Тому регулювання розмірів землекористувань, визначення кола юридичних і фізичних осіб, які матимуть право на сільськогосподарську діяльність, з огляду як на економічну, так і на соціальну доцільність є важливим напрямом розвитку земельних відносин, виправлення перекосів, що виникли у ході земельної реформи.

Одним із негативних наслідків земельної реформи, так само як економічної кризи і аграрної реформи взагалі, є різке зниження продуктивності угідь. У період паювання і приватизації землі, реформування організаційної структури аграрного сектора практично не виділялися кошти на відтворення родючості ґрунтів, захист земель від негативних впливів природного та антропогенного характеру. Внаслідок цього значно поширилася деградація ґрунтів, знизилась їх продуктивність. Нині урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні у 2-4 рази нижча, ніж у провідних європейських країнах.

Низька продуктивність угідь є наслідком не лише неналежної уваги до охорони й відтворення родючості ґрунтів у період проведення земельної реформи, а й залучення в минулому до сільськогосподарського обороту значних площ малопродуктивних деградованих земель. Тому важливе значення в сучасній побудові земельних відносин матиме створення економічних і правових передумов для виведення з інтенсивного використання деградованих земель. За деякими оцінками, в Україні необхідно вивести з обробітку 5-12 млн. га ріллі, що дасть можливість знизити розораність території до 47-34% (нині вона становить 56% і є однією з найвищих у світі). Це сприятиме концентрації виробництва на менших площах, підвищенню ефективності аграрного виробництва і водночас - поліпшенню екологічного стану агроландшафтів. Проте виконання такого завдання, після роздержавлення і приватизації земель, ускладнюється через необхідність вишукування коштів на викуп чи відшкодування втрат власників ділянок, що підлягатимуть трансформації. Тому необхідно розробити економічний механізм відшкодувань, який дозволить би виводити з інтенсивного обробітку деградовані землі (під залуження, заліснення тощо) без зашкодження інтересам власників земельних ділянок.

Ретроспективний огляд ходу земельної реформи, оцінка її позитивних результатів та негативних наслідків дозволяють стверджувати, що загалом вона здійснювалася надто непослідовно і не завжди науково обґрунтовано. Її

кінцевим результатом, з огляду на перехід до ринкової економіки, мало б бути паювання і передача землі селянам у приватну власність, заснування на цій основі господарств ринкового типу, запровадження повноцінного ринку землі. Можливо в такому разі вдалося б уникнути значних економічних і психологічних втрат. Проміжні етапи (передача землі у колективну власність, видача земельних сертифікатів) лише сповільнили реформу, численні законодавчі та нормативні акти заплутали її суть і спричинили багато порушень у сфері земельних відносин тощо.

Завершальним етапом земельної реформи в аграрній сфері має стати запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та іпотеки землі, що означатиме повну імплементацію правил ринкової економіки у земельні відносини країни.

ТЕМА 2 ПОНЯТТЯ НЕРУХОМОСТІ. СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕРУХОМОСТІ ЯК ФІЗИЧНОГО ОБ'ЄКТА І КОМПЛЕКСУ ЕКОНОМІЧНИХ, ПРАВОВИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОШЕНЬ

- 2.1. Визначення понять «нерухомість», «нерухоме майно» та «нерухома річ».
- 2.2. Нерухомість як економічна категорія і фізичний об'єкт.
- 2.3. Система класифікацій об'єктів нерухомості.
- 2.4. Підприємство як особливий об'єкт нерухомості.

2.1 Визначення понять "нерухомість", "нерухоме майно" та "нерухома річ"

Поділ майна на рухоме і нерухоме походить ще за часів римського права. Загальновідомо, що нерухоме майно є базою, без якої неможливе існування жодного розвинутого суспільства та держави. Розглянемо, як трактується поняття нерухомості.

«Нерухоме майно — це будь-яке майно, яке складається із землі, а також будівель і споруд на ній».

«Майно є нерухомим за його природою, або в силу його призначення, або внаслідок предмета, належності до якого воно становить».

«Нерухомість, нерухоме майно — реальна земельна і вся матеріальна власність. Включає все матеріальне майно під поверхнею землі, над її поверхнею або прикріплене до землі».

«Нерухомим майном визнаються за законом землі й всякі угіддя, будинки, заводи, фабрики, лавки, всякі будівлі й пусті дворові місця, а також залізниці».

В усіх наведених визначеннях мова йде про землю і все, що нерозривно з нею пов'язане.

Із теоретичної точки зору в економіці нерухомості під об'єктом нерухомості розуміється земельна ділянка (ділянка земної поверхні) з усією нерухомістю, яка є над нею і під нею. Тобто об'єкт нерухомості можна визначити як матеріальний конус, що бере початок у центрі Землі і закінчується

в безповітряному просторі. Таке тлумачення на теоретичному рівні можна розглядати як всеохоплююче визначення об'єкта нерухомості. У кожній країні, між іншим, існують свої правові особливості цього поняття.

Аналізуючи визначення, що нормативно закріплені, а саме такі й мають практичне значення, доходимо висновку, що вони різняться між собою не якісно, а місткісно (кількісно). Єдиним загальним є наступний підхід: нерухомість — це все те, що не може без значної шкоди бути переміщеним відносно землі, а також сама земля (земельна ділянка). Спинімося детальніше на «версіях» визначення досліджуваного поняття.

Німецький цивільний кодекс до нерухомості відносить земельні ділянки, їх складові частини; речі, міцно пов'язані з ґрунтом; споруди; продукти землі, поки вони зв'язані з ґрунтом; насіння, якщо воно внесене в землю; рослини і насадження (ст.ст. 94-96 Німецького цивільного укладу). Аналогічні ознаки нерухомості містяться в Цивільних кодексах Італії (ст. 812), Японії (ст. 86), Швейцарії. Французьке право виходить із ширшої кон-цепції нерухомості (ст.ст. 517-526 Французького цивільного кодексу). До нерухомості за самою її природою віднесені земля і пов'язані з нею споруди, врожай, ліси тощо; за її призначенням — машини, інструменти і сировина, що використовується на підприємстві, сільськогосподарське знаряддя й худоба, хоча за своєю природою вони є рухомими. Якщо ці нерухомості виділяються зі складу господарства, то розглядаються як рухоме майно. Під поняття «нерухомість» підпадають також установлені на землю майнові права — сервітути, узуфрукт, іпотека.

Поняття нерухомості досліджувалося такими науковцями як О.В. Дзерою, А.С. Довгертом, О.Ю. Скворцовим, С.В. Гриненко, А.М. Асаул та іншими. Однак аналіз праць вчених показує, що визначення таких термінів як "нерухомість", "нерухоме майно" та нерухома річ" не знайшло належного місця серед наукових досліджень. Недоліки правового регулювання, зокрема неоднозначність та невизначеність терміну "нерухомість" може мати значний вплив не лише на розвиток господарських відносин, але й на державу в цілому.

Як на законодавчому рівні, так і серед науковців широко використовуються такі поняття як "нерухомі речі", "нерухоме майно" та "нерухомість". Найчастіше вони вживаються як тотожні, хоча доцільність такого є досить сумнівною.

Так, Цивільним кодексом України (надалі – ЦК України) поняття речі і майна співвідносяться як частина і загальне. Зокрема "річчю є предмет матеріального світу, щодо якого можуть виникати цивільні права та обов'язки", майно ж - окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Таким чином річ – це майно, куди, крім останнього, входять ще й майнові права. Відповідно до ЦК України під нерухомими речами (нерухомим майном, нерухомістю) розуміють "земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення".

Виходячи з визначення логічно зробити висновок, що мова йде про нерухомі речі, а не про нерухоме майно, адже майнові права не включені до термінологічного визначення.

Тож поняття "нерухомі речі" і "нерухоме майно" варто розрізняти. При цьому варто наголосити, що розділяти поняття нерухома річ та нерухомість немає потреби, і необхідність існування двох слів для позначення одного і того ж поняття можна розглядати як усталену ділову практику.

Якщо ж звернутися до визначення поняття нерухомої речі (нерухомості) в інших нормативно-правових актах України (окрім вищезгаданого ЦК України), то можна спостерігати непослідовність дій законодавця - періодично змінюється позиція щодо віднесення певних об'єктів до об'єктів нерухомості. Наприклад ЗУ "Про інвестиційну діяльність" до об'єктів нерухомості відносять устаткування, та інші матеріальні цінності, поняття яких не розкривається. На думку автора недоцільним є віднесення багаторічних насаджень до об'єктів нерухомого майна. Хоча для багаторічних насаджень і характерні всі ознаки нерухомого майна, але варто звернути увагу, що виходячи з норм Земельного Кодексу України, ЗУ "Про плату за землі", Цивільного кодексу України багаторічні насадження не є нерухомим майном, оскільки не є окремою річчю, а становлять складову земельної ділянки. Окрім того дані про площу багаторічних насаджень є кількісною характеристикою земельної ділянки і відображаються в гектарах. Зрозуміло, що поділ речей на рухомі і нерухомі є досить умовним, і, відповідно, особливість правового регулювання нерухомих речей полягає також і в окремому правовому регулюванні прав на них. Якщо ж відносити багаторічні насадження до окремого об'єкта нерухомого майна, то, оскільки право власності та інші речові права на нерухомі речі підлягають державній реєстрації, необхідно було б реєструвати права на кожну багаторічну рослину.

Таким чином, можна зробити висновок, що говорячи про нерухомість чи нерухомі речі необхідно деталізувати, про які конкретно об'єкти йдеться в кожному окремому випадку, і що розуміється під кожним об'єктом, адже на законодавчому рівні поняття нерухомість розкривається через сукупність об'єктів, які входять до цього поняття, і перелік таких об'єктів значною мірою відрізняється.

Природним (створеним природою) загальним базисом будь-якої економічної і соціальної діяльності людства є земля. У сфері нерухомості під словом «земля» розуміється земельна ділянка — частина земельної по-верхні з установленними межами, яка характеризується певним місце розташуванням, господарським використанням, правовим режимом та іншими суттєвими ознаками, з визначеними щодо неї правами.

Маючи земельну ділянку як складову частину, всі штучні будови (об'єкти нерухомості) володіють родовими ознаками, які дозволяють відрізнити їх від рухомих об'єктів.

1. Стаціонарність, нерухомість. Ця ознака характеризується міцним фізичним зв'язком об'єкта нерухомості із землею поверхнею і неможливістю його переміщення у просторі без фізичного руйнування і нане-сення шкоди, що робить об'єкт непридатним для подальшого використання.

2. Матеріальність. Нерухомість завжди функціонує у натурально-речовій та вартісній формі. Фізичні характеристики об'єкта нерухомості включають, наприклад, дані про його розміри, форму, поверхню і підґрунтовий шар,

ландшафт тощо. Сукупність цих характеристик визначає корисність об'єкта, яка становить основу вартості нерухомості. Зазначимо, що нерухомість є одним із небагатьох товарів, вартість котрих майже завжди стабільна, але й має тенденцію до поступового зростання з плином часу.

3. Довговічність. Термін використання нерухомості практично вищий, ніж усіх інших товарів, крім окремих видів коштовного каміння і виробів із дорогоцінних металів.

Наприклад, згідно з діючими у Росії будівельними нормами і правилами житлові будинки залежно від матеріалу основних конструкцій (фундаменту, стін, перекриттів) діляться на 6 груп із нормативними строками служби від 15 до 150 років. Тривалість кругообігу землі при правильному її використанні нескінченна, а порушення її експлуатації призводить до невинуватих втрат.

Крім загальних родових ознак нерухомості, можна виділити власні ознаки, які визначаються конкретними показниками залежно від виду об'єкта нерухомості. Практично неможливо говорити про дві однакові квартири, ділянки, споруди, оскільки у кожної обов'язково будуть відмінності: розташування стосовно інших об'єктів нерухомості до частин світу, інфраструктура. Це свідчить про унікальність і неповторність кожного окремого об'єкта нерухомості.

Нерухомість завжди виступає як об'єкт довгострокового інвестування.

Грошові вклади в об'єкти нерухомості — це затрати з достатньо високим строком повернення коштів.

Основні ознаки об'єктів нерухомості зображені на рисунку 2.1.

Зазначимо, що деякі види нерухомості можуть переходити в рухоме майно.



Рисунок 2.1 – Основні ознаки об'єктів нерухомості

Скажімо, ліс і багаторічні насадження, за визначенням, належать до нерухомості, а заготовлений ліс — це вже рухоме майно. Обладнання будівель і споруд (мережа опалення, водопровід, каналізація, електрообладнання, ліфти та ін.) відноситься до рухомого майна. Але оскільки воно стало невід'ємною частиною об'єкта нерухомості, то у випадку його продажу/оренди необхідно детально описати все рухоме майно, яке включається до складу нерухомого (особливо це стосується майна, яке підлягає вилученню при здійсненні правочину).

Отже, до нерухомості відносять найбільш цінні й загальновагомі об'єкти основних засобів, а також об'єкти нерухомості, такі як земля і надра, що мають не тільки економічну, а й і стратегічну значущість для будь-якої держави у всі часи.

Наприклад, у докапіталістичний період земля була єдиним вагомим джерелом багатства як для кожної окремої людини, так і держави та суспільства в цілому.

Нерухомість у будь-якому суспільному устрої є об'єктом економічних і державних інтересів, тому для цієї категорії майна обов'язкова державна реєстрація прав на неї. Це дає змогу ідентифікувати об'єкт нерухомості та суб'єкта, який має права на нього, адже зв'язок між ними невидимий, а передача нерухомості шляхом фізичного переміщення неможлива.

В теоретичному визначення поняття нерухомості, то під об'єктом нерухомості розуміють матеріальний конус, що бере початок у центрі Землі і закінчується в безповітряному просторі". Однак таке розуміння нерухомості є помилковим, оскільки пов'язане із нерозуміння значення ключового об'єкта нерухомості – земельної ділянки. Ми схилиємося до думки, що в даному випадку було переплутано два поняття - "земля" та "земельна ділянка". Так, земля - це поверхня суші з ґрунтами, корисними копалинами та іншими природними елементами, що органічно поєднані та функціонують разом з нею ". А земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами. Земля у загальному розумінні не є річчю, оскільки вона не індивідуалізована, і, таким чином, не є об'єктом цивільних прав та обов'язків. Відповідно, вона не може бути віднесена до нерухомих речей. Хоча, наприклад, відповідно до законодавства Франції, поняття "земельна ділянка" розглядається як таке, що охоплює простір від центру Землі до "неба" (включно з усіма об'єктами нерухомості, що розташовані в межах цього простору - рослинністю, водами, будівлями тощо). Однак аналіз законодавства України дозволяє зробити висновок, що говорячи про земельну ділянку як про об'єкт нерухомості в Україні ми розуміємо, що вона має "нижні та верхні межі". Зокрема, говорячи про "нижні межі", земельна ділянка, це скоріше поверхневий шар землі, під яким знаходяться надра, що, згідно із законодавством, можуть на праві власності належати лише державі. Загалом земельна ділянка розглядається як частина земної поверхні і (або) простір над та під нею висотою і глибиною, що необхідні для здійснення земельних поліпшень.

Оскільки критика законодавчого визначення поняття "нерухомість" пов'язана з непослідовністю і незрозумілістю обґрунтування віднесення

окремих об'єктів до нерухомих, визначення, надане в Цивільному кодексі України, здається найбільш вдалим. Це пов'язано на нашу думку з тим, що Цивільний кодекс України розкриваючи поняття нерухомості включив туди земельну ділянку як безумовний об'єкт нерухомості та інші об'єкти, за умови того, що вони матимуть певні ознаки. Сукупність таких ознак і становитиме зміст поняття "нерухомість".

2.2 Нерухомість як економічна категорія і фізичний об'єкт

З погляду економіки об'єкт можна розглядати: як благо і як джерело доходу. В економічній теорії поняття «благо» означає будь-який об'єкт споживацького вибору, здатний дати певне задоволення споживачу (підвищити рівень його добробуту). Благами можуть виступати як предмети, так і дії (в цьому випадку об'єкти нерухомості та послуги, що надаються на ринку нерухомості). Необхідно відзначити, що при цьому не має різниці між благами матеріального й нематеріального характеру.

Характеристики, які визначають суть об'єктів нерухомості, можна розподілити на загальні та ті, що належать до певного об'єкта. Так, наприклад, земля як благо виконує функції життєзабезпечення людей в сільській місцевості, соціально-територіального розвитку України. Як джерело доходу земля є базою сільськогосподарського виробництва, самостійним складним (в економічному зв'язку з побудованими будівлями, спорудами і т.д.) об'єктом інвестування, частиною національного багатства, базою оподаткування об'єктів нерухомості, джерелом природних ресурсів (єдиним з усіх об'єктів нерухомості).



Рисунок 2.2 – Сутнісні характеристики об'єктів нерухомості

Житлові об'єкти нерухомості можна розглядати як пряме і непряме джерело доходу. Житло як об'єкт купівлі-продажу є прямим, а житлове будівництво - не прямим джерелом доходу, оскільки сприяє розвитку виробництва будівельних матеріалів, проектної діяльності, будівництва об'єктів інфраструктури, підприємств торгівлі, дорожнього будівництва, міського транспорту тощо.

Автомобільні дороги як об'єкти нерухомості можна представити як блага, призначені для подолання просторових меж і як джерело доходу. Останнім часом все більший розвиток одержують платні автомобільні дороги, надаючи комерційні послуги (швидкісний проїзд, комфортність пересування, сприятливе екологічне середовище) і виступаючи джерелом доходів для власників.

«Благо» володіння об'єктом нерухомості та отримання доходів від його використання невід'ємне від пов'язаних з цим витрат і ризику. На власника покладено обов'язок утримання об'єкта нерухомості в належному стані (охорона, ремонт тощо), за умов, що цей «тягар» не покладений на іншу особу (наприклад, охорона об'єкта нерухомості - на спеціально найнятих осіб або організацію, управління нерухомим майном банкрута - на конкурсного керівника і т.д.).

Власник також ризикує у випадку зникнення або псування об'єкта нерухомості, тобто його втрати або пошкодження. Перенесення ризику випадкової втрати або псування майна на інших осіб можливе за умов договору власника з ними (наприклад, за умов оренди за договором), а також за законом (зокрема, такий ризик може нести опікун як довірчий керівник об'єктом нерухомості власника-підлеглого, а також унітарне підприємство як суб'єкт права господарювання).

Маючи за складову земельну ділянку, всі штучні споруди як об'єкти нерухомості характеризуються родовими ознаками, які дозволяють відрізнити їх від не пов'язаних із землею об'єктів.

Стаціонарність, нерухомість характеризує міцний фізичний зв'язок об'єкта нерухомості із землею поверхнею і неможливість його переміщення в просторі без фізичного руйнування і нанесення збитків, що зробить його не придатним для подальшого використання.

Матеріальність — об'єкт нерухомості завжди функціонує в натурально-речовинній і вартісній формах. Фізичні характеристики об'єкта нерухомості містять дані про його розміри і форму, недоліки, навколишнє середовище, під'їдні шляхи, об'єкти комунальних послуг, поверхні й шари підґрунтя, ландшафт. Сукупність цих характеристик визначає корисність фізичного об'єкта, яка і складає основу вартості об'єкта нерухомості. Проте сама по собі корисність не визначає вартість. Будь-який фізичний об'єкт має вартість, маючи в тій чи іншій мірі такі характеристики, як придатність і обмежений характер пропозиції. Обмеженість пропозиції сприяє підвищенню вартості. Соціальні ідеали й стандарти, економічна діяльність, закони, урядові рішення та дії, природні сили впливають на поведінку людей, обумовлюючи зміну вартості об'єкта нерухомості.

Довговічність об'єктів нерухомості практично вище довговічності усіх

відомих інших товарів, окрім окремих видів коштовного каміння й виробів з рідкісних металів. Наприклад, тривалість кругообігу землі за раціонального її використання нескінченна, а порушення правил експлуатації призведуть до не виправних втрат.

Окрім основних родових ознак об'єктів нерухомості, можна виділити їх власні ознаки, які визначаються конкретними показниками залежно від виду об'єктів нерухомості. Практично неможливо вести мову про дві однакові земельні ділянки, квартири, будови, оскільки у них обов'язково будуть відмінності в розташуванні відносно до інших об'єктів нерухомості, до інфраструктури і навіть до сторін світу, що вказує на різномірність, унікальність і неповторність кожного об'єкта нерухомості.

Об'єкти нерухомості мають високу економічну цінність, оскільки призначені для тривалого користування та не зникають в процесі використання. Як правило, об'єкти нерухомості відрізняються конструктивною складністю й підтримка їх в належному стані вимагає великих витрат.

Суть об'єктів нерухомості полягає в триєдності категорій: матеріальна (фізична), правова і економічна.

З 1917 року, після скасування приватної власності, термін «нерухомість» зник з мовного обороту й із практики. Лише після 1990 року, разом із правом приватної власності, відродилося й поняття нерухомості.

Сучасна юридична практика встановила ряд ознак, за якими фізичний об'єкт може бути віднесений до нерухомого майна:

- міцний зв'язок з певною земельною ділянкою (неможливість переміщення об'єкта без нерозмірного збитку його призначенню);
- закінченість з погляду можливості використання за цільовим призначенням;
- засвідчена (офіційно зареєстрована) приналежність конкретному власникові – державі, суб'єктові держави, приватній особі або групі приватних осіб;
- можливість фізичного відокремлення об'єкта нерухомості й нерухомого майна (тобто наявність чітко встановлених фізичних меж об'єкта нерухомості);
- функціональна самостійність об'єкта нерухомості (чи можна використати даний об'єкт нерухомості окремо від інших об'єктів, або його функціональне призначення припускає часткове використання інших об'єктів нерухомості);
- наявність (або відсутність) сервітутів й інших обмежень прав користування.

Речі, що не відносяться до нерухомості, включаючи гроші й цінні папери, вважаються рухомим майном. Реєстрація прав на рухоме майно не потрібно, крім випадків, зазначених у законі.

Нерухомість завжди виступає як об'єкт довгострокового інвестування. Найчастіше це пов'язане з тим, що придбання об'єкта нерухомості вроддіб не представляється можливим, тому що для вкладення капіталу в об'єкт нерухомості потрібна значна його частина. Крім того, якщо говорити про дохідну сторону справи, грошові вкладення в об'єкти нерухомості являють

собою витрати з досить високим строком окупності.

Деякі види нерухомості можуть переходити в рухоме майно. Так, наприклад, ліси й багаторічні насадження по визначенню відносяться до нерухомості, а заготовлений ліс це вже рухоме майно.

Устаткування, розміщене в будинках і спорудженнях (опалення, водопровід, каналізація, електроустаткування, ліфти, ґрати, другі металеві двері й ін.) відносяться до рухомого майна. Але якщо воно стало невід'ємною частиною об'єкта нерухомості, то у випадку угоди по цьому об'єкті, варто детально описувати все рухоме майно, що включається до складу нерухомого (особливо це стосується майна, що підлягає вилученню при здійсненні угоди).

Часто при здійсненні угод з нерухомістю може передаватися набір прав й інтересів, що не є частиною нерухомості. Це можуть бути права оренди, переважного придбання або інші інтереси (сервітути).

Зокрема, сервітут – це «право обмеженого користування чужою земельною ділянкою», що «може встановлюватися для забезпечення проходу й проїзду через сусідню земельну ділянку, прокладки й експлуатації ліній електропередачі, зв'язку й трубопроводів, забезпечення водопостачання й меліорації, а також інших потреб.

До нерухомості відносяться найцінніші й загальнозначущі об'єкти основних засобів, а такі об'єкти нерухомості, як земля й надра мають велику не тільки економічну, але й стратегічну значимість для будь-якої держави за всіх часів.

Наприклад, у докапіталістичний період, земля була єдиним значимим джерелом багатства як для кожної людини окремо, так і держави й суспільства в цілому.

Нерухомість у будь-якому суспільному устрої є об'єктом економічних і державних інтересів, і тому для цієї категорії майна введена обов'язковість державної реєстрації прав на нього, що дозволяє ідентифікувати об'єкт і суб'єкт права, тому що зв'язок між об'єктом нерухомості й суб'єктом прав на нього невидима, а передача нерухомості шляхом фізичного переміщення неможлива.

До економічних особливостей нерухомості відносять:

- непереміщуємість об'єкта в просторі обмежує можливості реалізації угоди тільки параметрами регіонального ринку;
- унікальність об'єктів – внаслідок неповторності комбінації досить великої кількості характерних ознак (абсолютні аналоги відсутні) – приводить до унікальності кожної угоди на ринку нерухомості;
- довговічність об'єкта забезпечує присутність його на ринку як складова частина пропозиції (схованої або явної) протягом тривалого часу при будь-яких коливаннях кон'юнктури;
- обмеженість земельних ресурсів і тривалість створення поліпшень приводять до відносно низької еластичності пропозиції цього товару й до відповідних особливостей ринкового ціноутворення;
- складність структури об'єкта з можливістю варіацій сукупності фізичних й юридичних властивостей, у сполученні з високою складністю ринкових процесів змушує учасників угод нести високі трансакційні витрати

при підготовці й реалізації угод;

- складність ринкових процесів, супроводжувана труднощами придбання інформації, ускладнює завдання визначення, перевірки, закріплення прав, укладання договору купівлі-продажу, організації розрахунків між покупцем і продавцем, змушуючи до використання послуг посередників;

- низька ліквідність приводить до істотного подовження часу експозиції при продажі нерухомості за ринковими цінами.

Сутність й основні характеристики нерухомості проявляються у виконанні нею певних функцій:

- предмета споживання (недоходного) – ресурсу для особистого або суспільного використання, тобто:

- житлової нерухомості, включаючи присадибну земельну ділянку або садівництво;

- земель і будов медичних, освітніх, оборонних й інших суспільно--значимих установ;

- реального активу – ресурсу (фактору виробництва) для виробництва товарів і послуг з метою отримання прибутку, тобто комерційної нерухомості, у тому числі виробничої, включаючи землі сільськогосподарського призначення, водойми рибозаводів, майнові комплекси підприємств і т.п.;

- фінансового (інвестиційного) активу, тобто:

- товару, який купують з метою наступного спекулятивного перепродажу із прибутком;

- капіталу в речовій формі, що приносить прибуток від здачі в оренду й вигідного перепродажу (комерційна нерухомість);

- засіб забезпечення фінансових інструментів (цінні папери, включаючи заставні).

2.3 Система класифікацій об'єктів нерухомості

Визначення об'єктів нерухомості припускає виділення в їх структурі двох складових:

- * Природні об'єкти - земельна ділянка, ліс й багаторічні насадження, відособлені водні об'єкти та ділянки надр.

- * Штучні об'єкти (споруди):

- житлові - малоповерховий будинок (до 3 поверхів), багатоповерховий будинок (від 4 до 9 поверхів), будинок підвищеної поверховості (від 10 до 20 поверхів), висотний будинок (понад 20 поверхів). Об'єктами житлової нерухомості можуть також бути кондомініум, кімната, квартира, секція (під'їзд), поверх в під'їзді, дачний будинок;

- комерційні - офіси, ресторани, магазини, готелі, гаражі, що орендуються, склади, будівлі та споруди, цілісні майнові комплекси;

- громадські будівлі й споруди:

- * лікувально-оздоровчі - (лікарні, поліклініки, будинки престарілих і будинки дитини, санаторії, спортивні комплекси і т.д.);

- * навчально-виховні - (дитячі сади і ясла, школи, училища, технікуми,

інститути тощо);

* культурно-просвітницькі (музеї, виставкові комплекси, парки культури і відпочинку, будинки культури, театри, цирки, планетарії, зоопарки, ботанічні сади);

* спеціальні будівлі та споруди - адміністративні (міліція, суд, прокуратура, органи влади), пам'ятники, меморіальні споруди, вокзали, порти і т. ін.;

- інженерні споруди - меліоративні споруди, дренаж і т. ін.

Кожну з цих груп можна розбити на підгрупи на основі дезагрегації на базі різних типологічних критеріїв.

Штучні об'єкти можуть бути повністю збудовані й готові до експлуатації, можуть вимагати реконструкції або капітального ремонту, а також належати до об'єктів незавершеного будівництва. До них відносять об'єкти, на які в установленому порядку не оформлені документи про прийом в експлуатацію. Об'єкти незавершеного будівництва можна розподілити на дві групи: об'єкти, на яких ведуться роботи, і об'єкти, на яких роботи припинені. Відповідно до діючого порядку розрізняють:

- консервацію та повне припинення будівництва. Рішення про припинення будівництва ухвалює забудовник. В рішенні повинні бути вказані причини консервації або повного припинення будівництва, а також:

- при консервації - термін, на який консервується (тимчасово припиняється) будівництво, умови консервації, найменування організації, на яку покладаються підготовка будівництва до консервації, відповідальність за збереження збудованих об'єктів;

- при повному припиненні будівництва - порядок ліквідації та використання вже збудованих об'єктів або їх частин, змонтованих конструкцій і устаткування, реалізації завезених на будівництво матеріальних цінностей.

З погляду покупців комерційної нерухомості ця категорія розподіляється на дві групи, коли об'єкти нерухомості придбано:

- з метою отримання доходу;

- для розвитку бізнесу й подальшої роботи на об'єкті, що купується.

Представники першої групи дотримуються чіткого правила: купувати лише той об'єкт, який здатний приносити щомісячний дохід 3% від вкладених засобів та окупатися не пізніше, ніж через три роки. Менш прибуткові об'єкти нерухомості можуть цікавити покупців, націлених на придбання об'єктів для відповідної діяльності. Для таких покупців можливий термін окупності й чотири - п'ять років.

Основні класифікаційні ознаки об'єктів житлової нерухомості:

1. Залежно від переваг цільових груп споживачів житла та рівня їх платоспроможності:

А) Житло високого ступеня комфортності (елітне);

Б) Типове житло;

В) Житло низьких споживчих якостей (низький економ-клас);

2. Залежно від містобудівних орієнтирів:

А) будинки "старої фундації", збудовані в дореволюційний період;

- Б) будинки, споруджені в період 1917 - кінця 30-х р.р.;
- В) “сталінські будинки”;
- Г) будинки першого покоління індустріального житлового будівництва;
- Д) будинки другого покоління індустріального житлового будівництва;
- Ж) сучасні житлові будинки;

3. Залежно від матеріалу зовнішніх стін:

- А) будинки з цегляними стінами;
- Б) панельні;
- В) монолітні;
- Г) дерев'яні;
- Д) будинки змішаного типу;

4. Залежно від тривалості та характеру використання:

- А) первинне - місце постійного мешкання;
- Б) вторинне - заміське житло;
- В) третинне - призначене для короткочасного мешкання.

Ознаки класифікації житлових об'єктів нерухомості, що були основою для їх поділу на групи, різні, як різні мотивації, переваги та умови платоспроможності споживачів не можна використовувати єдиний типологічний критерій, що інтегрує вплив усіх чинників.

Основні класифікаційні ознаки об'єктів комерційної нерухомості:

Комерційні об'єкти нерухомості розподіляються на:

- комерційні об'єкти нерухомості, що приносять дохід;
- комерційні об'єкти нерухомості, що створюють умови для його отримання - промислові (індустріальні).

Об'єкти комерційної нерухомості, що приносять дохід: магазини та торгові комплекси; готелі й розважальні центри, офіси, гаражі тощо.

Об'єкти комерційної нерухомості, які створюють умови для отримання прибутку: складські та логістичні комплекси, об'єкти промислового призначення, індустріальні парки й ін.

2.4 Підприємство як особливий об'єкт нерухомості

Цілісний майновий комплекс або такий структурний підрозділ, який в установленому порядку відокремлюється в цілісний майновий комплекс (ЦМК) - це об'єкт, сукупність активів якого забезпечує здійснення самостійної підприємницької діяльності на постійній і регулярній основі.

Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи підприємств (цехи, виробництва, дільниці тощо), які виділяються в самостійні об'єкти з подальшим складанням самостійного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні підприємства.

Класифікація об'єктів ЦМК здійснюється з метою раціонального та ефективного застосування способів приватизації відповідно до Державної програми приватизації:

Група А

Об'єкти приватизації, які не можуть бути перетворені у відкриті

акціонерні товариства, а саме:

- цілісні майнові комплекси державних підприємств, та їх структурних підрозділів, виділені в самостійні підприємства, у тому числі ті, що знаходяться в оренді, та виділені в результаті реструктуризації державних підприємств із середньообліковою чисельністю працюючих до 100 осіб включно або понад 100 осіб, але вартість основних фондів яких недостатня для формування статутних фондів відкритих акціонерних товариств (далі - ВАТ), а також готелі;

- окреме індивідуально визначене майно (в тому числі таке, яке не увійшло до статутних фондів ВАТ), будівлі, споруди та нежилі приміщення; майно підприємств, ліквідованих за рішенням суду, та майно підприємств, що ліквідуються за рішенням органу, уповноваженого управляти державним майном, майно підприємств, які не були продані як цілісні майнові комплекси, а також майно мобілізаційного запасу та мобілізаційного резерву, після прийняття рішення про передачу такого майна у приватизацію;

- майно підприємств охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури і спорту, відпочинку та туризму, видавничої справи та преси, телебачення та радіомовлення, які не використовувались за прямим призначенням більше 3-х років або виключені з реєстру відповідної групи (закладів освіти, охорони здоров'я і т.п.);

Група В

- цілісні майнові комплекси підприємств, у тому числі ті, які знаходяться в оренді, із середньообліковою чисельністю працюючих понад 100 осіб (крім об'єктів групи Г);

- акції ВАТ (крім ВАТ, створених на базі підприємств групи Г), а також ВАТ, створених на базі підприємств агропромислового комплексу;

- науково-дослідні та проектно-конструкторські організації та установи незалежно від вартості основних фондів (крім віднесених цією Програмою до групи Г);

- Непродані акції ВАТ, продаж яких здійснювався до 2001 року включно (в тому числі підприємств групи Г, у випадку, коли продаж акцій здійснювався неодноразово і які не користуються попитом). Пакети акцій тих ВАТ, які вилучені з переліку підприємств групи Г;

Група Г

Цілісні майнові комплекси державних підприємств або ВАТ, які:

- на момент прийняття рішення про приватизацію є монополістами на загальнодержавному ринку товарів (робіт, послуг);

- визначені підпрограмами ринкової трансформації та приватизації особливо важливих народногосподарських комплексів, а саме:

- * виробничими комплексами - підприємствами, які забезпечують:

- конкурентні переваги країни у виробництві складної техніки;

- економічну незалежність країни;

- унікальними підприємствами (які використовують рідкісні ресурси або їх комбінацію нематеріальні активи, корисні копалини, кадри ноу-хау) включаючи науково-дослідні проектно-конструкторські організації та установи, які відповідають цій ознаці;

– підприємствами, при приватизації яких може виникнути ризик того, що ринкові механізми не забезпечать сталий доступ усіх споживачів до соціально значущих товарів чи послуг.

Група Д

Об'єкти незавершеного будівництва, у тому числі законсервовані об'єкти та об'єкти незавершеного будівництва, реструктуризовані шляхом їх розподілу. Невстановлене устаткування та будівельні матеріали, що придбані для об'єкта незавершеного будівництва, але приватизуються окремо;

Група Е

Акції (частки, паї), що належать державі у статутних фондах господарських товариств (у тому числі підприємств з іноземними інвестиціями та міжгосподарських товариств), розташованих на території України або за кордоном;

Група Ж

Незалежно від вартості, об'єкти охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури і спорту, відпочинку та туризму видавничої справи та преси, телебачення та радіомовлення, які перебувають на самостійних балансах, а також ті, що не увійшли до статутних фондів господарських товариств в процесі приватизації та корпоратизації, крім тих, які не використовувались за прямим призначенням більше 3-х років або виключені з реєстру відповідної групи (закладів освіти, охорони здоров'я).

Отож, до складу підприємства як особливого об'єкта нерухомості можуть входити: окремі об'єкти (будівлі, споруди, земля), нематеріальні активи (права користування земельною і, природними ресурсами, авторські та інші права) та оборотні кошти (гроші, сировина, матеріали тощо). Законом не визначений обов'язковий перелік елементів, що входять до складу підприємства як майнового комплексу.

Віднесення підприємства як майнового комплексу до категорії нерухомості незалежно від того, входить до його складу об'єкт нерухомості, що належить підприємству за правом власності, чи ні, викликано необхідністю підпорядкування операцій з підприємством спеціальному правовому режиму нерухомості з метою підвищення надійності таких операцій, захисту прав як їх учасників, так і третіх осіб. Проте, визнавши підприємство об'єктом нерухомості, чинне законодавство не підпорядковує його автоматично всім загальним правилам про нерухомість, а встановлює для операцій з підприємствами більш формалізований і суворий режим.

Як об'єкт права підприємство може належати будь-яким суб'єктам - учасникам підприємницької діяльності. Не виключена можливість належності одному суб'єкту кількох підприємств - майнових комплексів, зокрема, призначених для виготовлення різних видів продукції або для інших видів підприємницької діяльності.

Підприємство як об'єкт нерухомості, що використовується для підприємницької діяльності, не можна зводити до комплексу устаткування для випуску певної продукції: для перетворення такого комплексу на підприємство необхідно організувати на його основі процес виробництва. Підприємство як

об'єкт нерухомості складає єдиний майновий комплекс, що включає не лише всі види майна, призначені для його діяльності, але й немайнові права. Так, наприклад, часто зустрічаються підприємства, що орендують об'єкти нерухомості, тобто до складу підприємства входить майнове право користування об'єктом нерухомості для певної виробничої діяльності.

ТЕМА 3 РИНОК НЕРУХОМОСТІ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ, СТРУКТУРА, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

- 3.1. Ринок нерухомості: поняття, функції, структура.
- 3.2. Класифікація ринку нерухомості.
- 3.3. Інфраструктура ринку нерухомості.
- 3.4. Сегментація ринку нерухомості.
- 3.5. Попит та пропозиції на ринку нерухомості.

3.1 Ринок нерухомості: поняття, функції, структура

Ринок нерухомості — це певний набір механізмів, за допомогою яких передають права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюють ціни й розподіляють простір між різними конкуруючими варіантами землекористування.

Детальнішим буде визначення ринку нерухомості, як комплексу відносин, пов'язаних зі створенням нових та експлуатацією вже існуючих об'єктів нерухомості.

Таким чином, основні процеси функціонування ринку нерухомості - це розвиток (створення), управління (експлуатація) й обіг прав на нерухомість.

Національний ринок нерухомості являє собою сукупність регіональних і локальних ринків, істотно відмінних один від одного асинхронністю розвитку, рівнем цін та ризиків, ефективністю інвестицій в нерухомість й особливо станом законодавства, політичною та, соціальною стабільністю тощо.

Ринок нерухомості, як будь-яка саморегулююча система, характеризується попитом, пропозицією, ціною, інфраструктурою.

До особливостей ринку нерухомості відносять наступне:

1. Величина попиту на об'єкти нерухомості в багатьох випадках визначається географічними (місцезнаходження об'єкту на території області, міста) і історичними (будинки різного періоду побудови сталінський, хрущовки) факторами, станом інфраструктури в мікрорайоні об'єкту нерухомості (наявність під'їзних шляхів, доріг, метро і ін.);

2. Попит на об'єкти нерухомості невзаємозамінний. Таке положення привело до значного збільшення пропозицій над попитом на ринку нерухомості. Але при такому відношенні продавців над покупцями, попит покупців часто залишається незадоволеним;

3. Майже всі угоди на ринку нерухомості повинні пройти державну реєстрацію;

4. Вкладенню капіталу в нерухомість відповідають три види затрат:

- витрати на підтримання об'єкта нерухомості в нормальному функціональному стані (ремонт, експлуатація);
- щорічний податок на власність нерухомістю;
- податки і збори на угоди з нерухомістю.

До основних функцій ринку нерухомості належать:

- подання інформації про ціни, попит і пропозицію;
- посередництво — встановлення зв'язків між споживачами, попитом й пропозицією;
- вільне формування цін на об'єкти нерухомості та захист прав власності;
- перерозподіл інвестицій в об'єкти нерухомості;
- забезпечення свободи підприємництва;
- ефективність вирішення соціальних програм.

У структуру ринку нерухомості входять:

- об'єкти нерухомості;
- економічні суб'єкти, що оперують на ринку;
- процеси функціонування ринку;
- інфраструктура ринку.

Економічними суб'єктами ринку нерухомості є:

- продавці (орендодавці). В якості продавця (орендодавця) може виступати будь-яка юридична або фізична особа, яка має право власності на об'єкт, в тому числі держава в особі своїх спеціалізованих органів управління власністю;

- покупці (орендарі). Як покупець (орендаря) може виступати юридична або фізична особа або орган державного управління, що має право на дану операцію згідно із законом (маються на увазі обмеження на діяльність нерезидентів, іноземних громадян, а також на комерційну діяльність державних органів);

- професійні учасники ринку нерухомості. Склад професійних учасників РН визначається переліком процесів, що протікають на ринку за участю держави, та переліком видів діяльності комерційних структур.

Розрізняють наступних професійних учасників: інституційні та не інституціональних учасники ринку нерухомості. Інституційні учасники ринку нерухомості - суб'єкти, що представляють інтереси держави, що діє від його імені.

Відносять організації наступного профілю:

- організації, що регулюють містобудівний розвиток, землевпорядкування та землекористування;

- місцеві і територіальні земельні органи, що займаються інвентаризацією землі, створенням земельного кадастру, зонуванням територій, оформленням землевідведення;

- місцеві і територіальні органи архітектури та містобудування, які займаються затвердженням та узгодженням містобудівних планів забудови територій і поселень, створенням містобудівного кадастру, видачі дозволів на будівництво;

- органи експертизи містобудівної та проектної документації, що

займаються затвердженням та узгодженням архітектурних і будівельних проектів;

- органи, які видають інвентаризацією та обліком будівель;
- органи технічної, пожежної та іншої інспекції, які займаються наглядом за будівництвом і експлуатацією будівель і споруд;
- проектувальники, будівельники, спеціалісти з технічної експлуатації, що фінансуються з бюджету;
- органи-реєстратори прав на нерухомість і угод з ними;
- державні нотаріуси.

Не інституціональних учасники ринку нерухомості - суб'єкти, які працюють на комерційній основі. Відносять організації наступного профілю:

- брокери, які надають послуги продавцям і покупцям при здійсненні операцій з нерухомістю;
- оцінювачі нерухомості, які надають послуги власникам, інвесторам, продавцям, покупцям з незалежної оцінки вартості об'єктів;
- фінансисти (банкіри), що займаються фінансуванням операцій на ринку нерухомості, у тому числі іпотечним кредитуванням;
- девелопери, що займаються створенням і розвитком об'єктів нерухомості, у тому числі організацією та фінансуванням інвестиційного проекту, проектуванням і будівництвом, продажем об'єкта повністю або частинами або здачею в оренду (самостійно або із залученням раніше перерахованих учасників в якості підрядників і співінвесторів);
- редевелопери, що займаються розвитком і перетворенням (вторинної забудовою) територій;
- управляючі нерухомістю, займаються фінансовим управлінням та технічною експлуатацією об'єкта;
- проектувальники і будівельники, що працюють на комерційній основі;
- юристи, які займаються юридичним супроводом операцій на ринку нерухомості;
- страховики, які займаються страхуванням об'єктів, угод, професійної відповідальності;
- учасники фондового ринку нерухомості, що займаються створенням і обігом цінних паперів, забезпечених нерухомістю (житлові облігації, пул закладних при іпотечному кредитуванні);
- аналітики, що займається дослідженням ринку нерухомості та підготовкою інформації для прийняття стратегічних рішень щодо його розвитку;
- фінансові аналітики, що займається фінансовим аналізом інвестиційних проектів;
- маркетологи, фахівці зі зв'язків з громадськістю і рекламі, займаються просуванням об'єктів і послуг на ринку;
- інформаційно-аналітичні видання та інші ЗМІ, що спеціалізуються на тематиці ринку нерухомості;
- фахівці з інформаційних технологій, що обслуговують РН;
- фахівці в галузі навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

- будь-які фахівці - співробітники і члени національних і міжнародних професійних об'єднань ринку нерухомості.

Нерухоме майно (нерухомість) - земельні ділянки та все, що розташоване на них і тісно пов'язане з ними, тобто об'єкти, переміщення яких без непропорційної шкоди їх призначенню неможливе, зокрема будівлі, приміщення і квартири, розташовані в них, а також споруди, підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси. До нерухомого майна належать також повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти. Законом до нерухомого майна може бути віднесене й інше майно.

Одне із основних місць на ринку нерухомості займають державні органи, що виконують функції регулювання, які виражаються у різних формах, зокрема:

- законодавче встановлення правил і обмежень;
- облік і реєстрація прав на комерційні об'єкти і угод з ними;
- розподіл державних будівель, споруд комерційного призначення і передача їх у власність, оренду чи користування;
- стимулювання приватизації і націоналізації підприємств.

На рівні ринку нерухомості - під інфраструктурою розуміють професійні та інституційні учасники ринку нерухомості, що впливають на створення і споживання корисних властивостей об'єктів нерухомості, а також їх розподіл у ринковому середовищі.

3.2 Класифікація ринку нерухомості

Загальна класифікація об'єктів нерухомості передбачає їх поділ на:

- будівлі і споруди;
- земельні ділянки;
- ліси і багаторічні насадження;
- ділянки надр;
- водні об'єкти підприємства, прирівняні до попередніх предмети, майнові права та інше.

У свою чергу всі будівлі і приміщення за цільовим призначенням поділяються на:

- житлові - сільські будинки, котеджі, багатоквартирні будинки, інфраструктура житлового будинку тощо;
- для комерційної діяльності - офіси, ресторани, магазини, склади, стоянки, заводські, енергетичні будівлі і споруди, гаражі для оренди, інші споруди;
- спеціальні (громадські) - школи, інститут та інші навчальні заклади, театри, будинки культури, лікарні, адміністративні, спортивні та інші споруди.

У США виділяють п'ять типів нерухомості:

- житлова - для власного використання;
- комерційна - для бізнесу, включаючи продаж;
- виробнича;

- інвестиційна - для вкладення капіталу;
- спеціального призначення.

Характеристика житлових об'єктів нерухомості

Стосовно житлових об'єктів нерухомості варто виділити кілька типологічних побудов:

1). Залежно від переваг цільових груп споживачів житла та рівня їх платоспроможності (маркетинговий підхід) прийнято виділяти:

А) Житло високого ступеня комфортності (елітне). Кожна епоха й країна має властиві лише їм уявлення про елітність житла. В даний час рівень елітності житла в різних містах різний. Проте існують загальні вимоги до житла цього типу. Так, багатовіковий досвід британських ріелтерів вказує на те, що основними критеріями елітності є три: - по-перше, місцезнаходження, по-друге - місцезнаходження, по-третє - місцезнаходження (місце розташування об'єкта).

Фахівці ринку нерухомості виділили вісім критеріїв елітності, відсутність хоча б одного з яких істотно знижує шанси будинку належати до елітних:

- місце - світле, чисте, з хорошою енергетикою. Прибудинкова територія обов'язково із зеленими насадженнями, місцем для відпочинку та дитячим майданчиком, відкрита, але огорожена й під охороною. Гарний вид з вікон: на воду чи зелені насадження. Близькість до центру;

- будинок повинен бути збудований з надійних екологічних матеріалів, із застосуванням сучасних технологій, мати цікаве архітектурне рішення, мати невелику кількість квартир (від 5 до 30). Часто елітність будинку визначає ім'я архітектора;

- клубність. Важливо не лише, де ви живете, але й те, хто живе поруч з вами: їх соціальний, культурний, фінансовий рівень. В елітному будинку, як правило, живуть представники "вищого класу" (а не представники "середнього класу"). Соціокультурною одиницею елітного житла є саме будинок з мешканцями (в перспективі - квартал). Кількість сусідів повинна бути не більше двох;

- наявність інженерної мережі, що дозволяє комплексне вирішення енерго- і теплопостачання, водопостачання та водовідведення, вентиляції й кондиціонування; електричне підведення повинне бути подвійним. Опалювання припускає можливість вибору однієї з трьох систем - повітряної, радіаторної, що надходить через підлогу або їх комбіноване використання. Наявність системи супутникового телебачення, оптоволоконна система зв'язку, інтернет-лінії, сучасна система охоронної й пожежної сигналізації, розширена сітка внутрішніх комунікацій. Сучасні електронні системи доступу, відеоспостереження, комп'ютерна диспетчеризація. Безшумні ліфти провідних виробників (KONE, OTIS Тізеп). Наявність цих систем повинна закладатися на стадії проектування з можливістю їх подальшого розвитку та доповнення. Інженерні системи повинні бути виконані з екологічно чистих матеріалів, мати великий експлуатаційний термін;

- інфраструктура будинку повинна включати підземний паркінг, з якого можна потрапити в квартиру або на поверх, внутрішній двір або

прибудинкову зелену зону, магазини, пральні, службу консьєржів, прибирання квартир, басейни, сауни, спортивні центри, салони краси, дитячу ігрову кімнату, причому все це повинне бути закрите для "зовнішнього світу" й вписано в структуру об'єкта нерухомості, щоб мешканці могли отримати послуги, не залишаючи свого будинку;

- елітні будинки. Справжній елітний будинок - це бренд з властивими йому рисами: назва, легенда, унікальність, відмінність від аналогів і т.д.;

- управління нерухомістю. Престиж складається не лише з вищеперерахованих критеріїв, але й з рівня керівної компанії, яка повинна забезпечувати повсякденний комфорт на такому рівні, щоб мешканці постійно відчували свою елітність;

- ціна частіше за все є основною ознакою елітності житла. Коливання цін від 1000 до 5000 доларів США за м² і вище залежить від названих вище критеріїв.

Б) Типове житло. Цей клас житла ще називають житлом економ-класу, для нього характерне:

- розміщення в будь-якому районі міста;

- відповідність архітектурно-планувальних параметрів сучасним будівельним нормам і правилам;

- за конструктивно-технологічними параметрами - це панельні та цегляно-монолітні будинки. Сучасні панельні будинки за своїми характеристиками не лише не поступаються цегляним або монолітним, але й перевершують їх. Сучасні технології утеплення зовнішніх стін і міжповерхових перекриттів дозволяють усувати всі "типові недоліки" панельних будинків: звукопровідність, погану теплопровідність, низькі стелі, незручне планування.

В) Житло низьких споживчих якостей (низький економ-клас). Вимоги до житла цього типу вельми невисокі, бо воно призначено для населення з низькою платоспроможністю:

- розміщене в непрестижних районах;

- віддалене від основних транспортних комунікацій;

- належить до будівель "старої фундації", капітальних і ремонтно-будівельних робіт, будинків першого покоління індустріального житлового будівництва;

- квартири розміщені на перших поверхах будинків інших типів;

- занижені архітектурно-планувальні характеристики.

2). На підставі містобудівних орієнтирів виділяють:

А) будинки "старої фундації", збудовані в дореволюційний період;

Б) будинки, споруджені в період 1917 - кінця 30-х рр., що відрізняються лаконізмом архітектурно-планувальних рішень і розташовані в безпосередній близькості до місця роботи того періоду, мало престижні в даний час, але мають високі конструктивно-технологічні характеристики;

В) "сталінські будинки", розташовані переважно у престижних, віддалених від промислових зон районах;

Г) будинки першого покоління індустріального житлового будівництва ("хрущовки 60-х рр."), із заниженими архітектурно-технологічними

параметрами;

Д) будинки другого покоління індустріального житлового будівництва, збудовані в 70-80-х рр., коли в містобудівному проектуванні використовувалися більш високі норми і стандарти;

Ж) сучасні житлові будинки, що відрізняються великою різноманітністю характеристик.

3). Залежно від матеріалу зовнішніх стін будівлі розрізняють як: будинки з цегляними стінами, панельні, монолітні, дерев'яні та будинки змішаного типу.

4). Залежно від тривалості та характеру використання вибіляють житло: первинне - місце постійного мешкання; вторинне - заміське житло, що використовується протягом обмеженого періоду; третинне - призначене для короткочасного мешкання (готелі, мотелі тощо).

Ознаки класифікації житлових об'єктів нерухомості, що були основою для їх поділу на групи, різні, як різні мотивації, переваги та умови платоспроможності споживачів не можна використовувати єдиний типологічний критерій, що інтегрує вплив усіх чинників. Тому на практиці застосовують кілька критеріїв, що дають обґрунтоване уявлення про об'єкт нерухомості.

Характеристика комерційних об'єктів нерухомості

На західному ринку нерухомості, що вже сформувався, прийнята класифікація комерційних об'єктів нерухомості. У вітчизняній практиці поки немає єдиної системи класифікації.

Ринок комерційних об'єктів нерухомості почав формуватися лише з розгортанням приватизації підприємств. Ринок комерційних об'єктів набагато менший, ніж житлових, тому й операцій на ньому менше, хоча у всьому світі комерційні об'єкти вважаються найпривабливішими. Переважаючою формою операцій в цьому секторі є оренда.

Комерційні об'єкти нерухомості можна розподілити на ті, що приносять дохід - комерційні та ті, що створюють умови для його отримання - промислові (індустріальні).

До об'єктів, що приносять дохід, можна віднести: магазини та торгові комплекси; готелі й розважальні центри, офіси, гаражі тощо. Об'єкти нерухомості, які створюють умови для отримання прибутку, - це складські та логістичні комплекси, об'єкти промислового призначення, індустріальні парки й ін.

1. Магазини та торгові комплекси. В даний час торгівля і громадське харчування - сфера економіки, що інтенсивно розвивається. Об'єкти цієї сфери першими пройшли роздержавлення й приватизацію, що стимулювало їх активний розвиток.

2. Готельні та розважальні об'єкти нерухомості. Класифікація об'єктів нерухомості готельного типу будь-якої країни заснована на комплексі вимог до матеріально-технічного забезпечення; номенклатури та якості послуг, що надаються; рівня обслуговування.

3. Офісні приміщення. При класифікації бізнес-центрів в кожному регіоні враховуються різні чинники, за якими приміщення належить до того або іншого

класу. Як правило, це місце розташування, тип і технічний рівень, якість будівлі (рівень обробки, стан фасаду, центрального входу, наявність ліфтів), якість менеджменту (управляюча компанія, наявність додаткових послуг для орендарів) тощо.

На ринку офісів сформувалося чотири класи (А, Б, С, Д) офісних приміщень в залежності від якісних характеристик. Така класифікація вважається міжнародного походження, інколи в ній застосовуються знаки "+" та "-".

1) до класу А відносяться офісні приміщення в спеціалізованих бізнес-центрах, в центральних районах міста, поблизу великих транспортних магістралей. Всі приміщення цієї категорії обладнані у відповідності із західними стандартами, починаючи від самих сучасних систем телекомунікаційного зв'язку і закінчуючи системами клімат-контролю. Внутрішні приміщення, будівлі і приналежні території утримуються в зразковому стані. Тут наявні власні служби управління, обслуговування і безпеки;

2) офісні приміщення класу Б володіють практично всіма вище зазначеними характеристиками, але з меншим переліком додаткових послуг. Орендаторами таких приміщень класу А і Б є зарубіжні і великі вітчизняні компанії;

3) клас С представлений офісами, що розташовані в готелях та інших пристосованих приміщеннях не в центрі міста, але на перехресті транспортних магістралей;

4) непристосовані для офісів приміщення, розташовані поза транспортною сіткою, відносяться до класу Д. Їх перевага в тому, що є можливість отримати великих розмірів площу за низьку ціну. Основна частина вітчизняних фірм надає перевагу офісним приміщенням більш низької якості, що відносяться до класів С і Д.

Але поки що такий поділ нерухомого офісного майна в Україні не сталий, мабуть тому, що і сам ринок знаходиться на стадії зародження. Так, критерії, покладені в основу класифікації, що характеризують, насамперед, столицю України та великі міста - престижність і рівень сервісу.

4. Гаражі-стоянки (автопаркінги) як комерційні об'єкти нерухомості підрозділяються на індивідуальні типові (ІТГ) та вбудовано-прибудовані (ВПГ), а також паркінги.

5. Складські та логістичні комплекси є невід'ємною частиною інфраструктури переробки вантажів. Без складів не обходиться жодна комерційна організація. Економічне зростання, що триває, породжує підвищений попит підприємців на складські приміщення. Для ринку складських приміщень характерна стабільність і стійкість попиту, пропозиції, цін. На сьогодні спостерігаються такі форми користування складськими приміщеннями як оренда, відповідальне зберігання вантажу, відповідальне зберігання зі страховкою. Так, за кордоном, набули широкого розвитку склади гарантійного забезпечення, консигнаційні склади. Основними ціноутворюючими факторами складських приміщень є рівень оснащення вантажно-розвантажувальною технікою, наявність стелажів, холодильного

обладнання, місцезнаходження складу (наближеність до районів збуту), хороші під'їзні шляхи, а особливо віддаленість від транспортних вузлів. Але головним атрибутом професійних баз є рампа (залізобетонний "підмурівок", споруджений на одному рівні з кузовом вантажівки). Вона мусить оперізувати всю довжину складу і забезпечувати карам безперешкодне пересування.

6. Промислові (індустріальні) об'єкти нерухомості. В даний час основний споживач промислових об'єктів нерухомості - малі підприємства, для розвитку яких потрібні: високі потужності, наявність залізничних під'їзних колій, одноповерхові і бажано окремі будівлі з автономними комунікаціями. В індустріально розвинутих країнах (США, Німеччині, Франції) широко розвинута мережа технопарків. Суть її полягає в тому, що підприємцю немає потреби будувати свої підприємства, їх можна взяти в оренду й, розмістивши там необхідне устаткування, випускати продукцію.

3.3 Інфраструктура ринку нерухомості

Однозначного визначення терміну «інфраструктура» в сучасній економічній науці не існує, оскільки її розуміння залежить від представлення того об'єкта, до якого вона належить.

У широкому значенні під інфраструктурою розуміють сукупність галузей та видів діяльності, обумовлюючих конкретний об'єкт (національна економіка, сфера економічної діяльності, регіон і т.д.), що розглядається для забезпечення його нормального функціонування. Залежно від об'єктів конкретного рівня під інфраструктурою розуміють ту або іншу сукупність складових її елементів.

На рівні ринку нерухомості до інфраструктури належать професійні та інституційні (ті, що представляють інтереси держави) учасники ринку нерухомості, що впливають на створення й споживання корисних властивостей об'єктів нерухомості, а також їх розподіл у ринковому середовищі.

Рівні інфраструктури можуть бути різними:

- народногосподарський - макрорівень (на національному ринку нерухомості);
- регіональний (на рівні ринку нерухомості окремого регіону);
- локальний (на рівні окремого сектора ринку нерухомості);
- об'єктний, мікрорівень (на рівні окремого об'єкта нерухомості).

Інфраструктура формується спільними зусиллями інституційних і не інституційних учасників ринку. У процесі формування інфраструктури ринку слід виділити 4 підходи, що відповідають різним аспектам функціонування ринку нерухомості:

- інженерно-технологічний - (стосовно професійних учасників);
- трансакційний - (психолого-поведінковий);
- методологічний - (ринковий й макроринковий, на думку методологів ринкової економіки);
- соціальний - (стосовно суспільних діячів):

1. За сучасних умов розвитку стандартизації інформаційних технологій, зв'язків особливої актуальності набуває інженерно-технологічний підхід до

формування інфраструктури ринку нерухомості. Зокрема, в цей час завдання такого підходу відповідають цілям інформаційної політики України, Росії та низки інших країн СНД;

2. Суттєвою обставиною, що визначає особливості ринку нерухомості, є високий рівень витрат, пов'язаних із здійсненням різного роду операцій з об'єктами нерухомості - трансакційних витрат. Цілям мінімізації цих витрат може сприяти вирішення завдань у межах трансакційного підходу до формування інфраструктури ринку нерухомості;

3. Особливі завдань у межах формування інфраструктури ринку нерухомості вирішують державні, суспільні та комерційні інститути у сфері управління розвитком ринку нерухомості, зокрема в напрямках реформування, регулювання і контролю;

4. Крім ринкових завдань, інфраструктура ринку нерухомості має забезпечувати й вирішення соціальних, поза яких економічна система як загалом, так і на рівні регіону перестає бути повноцінною.

Стосовно інженерно-технологічного підходу ринок нерухомості - це набір механізмів професійної діяльності, що мають на меті створення корисних властивостей об'єктів нерухомості та їх подальший перерозподіл між різними категоріями споживачів.

Основні завдання та методи формування інфраструктури ринку нерухомості з позиції інженерно-технологічного підходу:

1). Формування еталонних технологій професійної діяльності на ринку нерухомості:

- розвиток (створення) об'єктів нерухомості;
- управління (експлуатація) об'єктів нерухомості;
- обіг прав на раніше створену нерухомість;

2). Управління ринком нерухомості;

3). Розробка й упровадження стандартів опису об'єктів нерухомості всіх видів з метою укладення угод з ними. Розв'язанням цього завдання займаються системні аналітики за участю професіоналів-практиків;

4). Створення єдиного інформаційного простору ринку нерухомості та забезпечення його інформаційної відкритості (здійснюють дослідники ринку нерухомості за участю фахівців в області інформаційних технологій);

5). Формування й законодавче закріплення еталонних вимог до об'єктів нерухомості та до професійної діяльності на ринку нерухомості, а також розробка інструктивних і реєстраційних документів, що регламентують операції на ринку нерухомості (здійснюють державні органи, що регулюють ринок нерухомості, за ініціативною участю та контролем суспільних об'єднань, професіоналів і спеціалізованих дослідницьких організацій);

6). Формування банків даних еталонних (модельних) технологій діяльності на ринку нерухомості, модельних пілотних проектів з їх відпрацювання й механізмів їх тиражування серед професійних учасників ринку нерухомості (здійснюють суспільні професійні об'єднання, комерційні та некомерційні дослідницькі організації).

Ринок нерухомості стосовно трансакційного підходу - це найменш

витратний доступ учасників ринку нерухомості до необхідних для них ресурсів. Для виробника ресурсами ринку нерухомості є первинна нерухомість (земля), сировина, праця, капітал, технології; для споживача - корисні властивості створених об'єктів нерухомості.

Основні завдання та методи формування інфраструктури ринку нерухомості за цього підходу такі:

1. Формування й упровадження професійних норм і стандартів взаємовідносин учасників ринку нерухомості, що зводять до мінімуму витрати на проведення операцій (трансакцій) на етапах пошуку інформації (ведення переговорів; прийняття рішень; правового закріплення операцій учасників; координації зусиль учасників; контролю та відновлення порушених прав; застосування санкцій до порушників). Ці завдання вирішують керівники агентств, менеджери, психологи, спеціалізовані підрозділи суспільних об'єднань, підрозділи й організації систем професійного навчання;

2. Створення інституту інфраструктури ринку нерухомості, що забезпечуватиме координацію дій учасників ринку нерухомості, дослідження і аналіз, контроль й регулювання на ринку нерухомості;

3. Формалізований опис професійних норм і стандартів взаємовідносин учасників ринку нерухомості та тиражування їх у професійному середовищі. Прикладом, що знижує ефективність діяльності з формування інфраструктури ринку нерухомості може служити створення єдиної системи реєстрації прав на нерухоме майно і операцій з ним, яке на початковому етапі призводить до запутаності в розподілі прав та обов'язків державних органів, збільшення термінів реєстрації операцій, втрат часу і коштів ріелтерів та споживачів, тобто до збільшення трансакційних витрат.

Стосовно методологічного підходу - ринок нерухомості - це сектор національної економіки, що підтримує як економічну систему базові ринкові принципи функціонування процесів створення і споживання корисних властивостей об'єктів нерухомості та такий, що забезпечує як сегмент національного економічного обігу, прийняття ефективних рішень відведеного йому кола завдань.

За такого підходу до основних завдань та методів формування інфраструктури ринку нерухомості належать:

А. Створення системи моніторингу та дослідження процесів функціонування ринку нерухомості, виявлення на цій основі шляхів, способів і коштів реформування й розвитку ринку (здійснюють дослідницькі підрозділи суспільних об'єднань за пайової участі професіоналів-практиків, а також комерційні дослідницькі організації ринку нерухомості);

Б. Створення спеціалізованих державних суспільних і комерційних інститутів управління розвитком ринку нерухомості:

- органу координації зусиль державних установ і відомств, цілі яких спрямовані на розвиток ринку нерухомості;

- спеціалізованих структурних підрозділів органів державної влади й місцевого самоврядування, орієнтованих на реформування, регулювання і контроль ринку нерухомості, захист власника на ринку нерухомості від

протиправних дій;

- саморегулівних та громадських організацій, професійних і споживчих спілок на ринку нерухомості;
- освітніх установ й інформаційних центрів ринку нерухомості;
- некомерційних і комерційних організацій - дослідників та ініціаторів реформування окремих сегментів ринку нерухомості.

Обмеженість цього підходу полягає в тому, що макромодельовання, властиве методологічному підходу, не дозволяє на належному рівні відстежити глибокі закономірності здійснення конкретних процесів створення, управління та обігу об'єктів нерухомості.

Ринок нерухомості стосовно соціального підходу - це набір механізмів ефективного вирішення соціальних завдань, зі створенням і споживанням корисних властивостей об'єктів нерухомості.

Основними завданнями формування інфраструктури ринку нерухомості щодо соціального підходу є:

- розвиток законодавчої і нормативної бази ринку нерухомості;
- створення системи суспільного контролю за дотриманням правових й етичних норм усіма учасниками ринку нерухомості, захисту їх прав та інтересів.

Обмеженість соціального підходу полягає в тому, що загалом правильна націленість на інтереси населення може іноді призвести до економічної неспроможності вироблених рекомендацій і нанести шкоду самому населенню.

Так, установлення системи датування експлуатації житла для всіх категорій, що проживають в країні, призводить до катастрофічного стану інженерної інфраструктури міст і житлових об'єктів нерухомості. Декларування житлових пільг без формування джерел фінансування створює соціальну напруженість.

У основі комплексного підходу до формування ринку нерухомості лежить розгляд інженерної, трансакційної, ринкової та соціальної складових його інфраструктури, як взаємопов'язаних й взаємодоповнюючих елементів єдиної, цілісної системи інститутів ринку нерухомості. Тільки комплексний підхід формування інфраструктури ринку нерухомості може синхронізувати процеси його функціонування і забезпечити їх найвищу ефективність.

3.4 Сегментація ринку нерухомості

При описі структури ринку нерухомості застосовують три найбільш поширених підходи:

- * інституційний;
- * об'єктний;
- * відтворювальний.

Інституційний підхід передбачає опис видів діяльності на ринку нерухомості з точки зору правових норм, правил і стандартів, типових способів його здійснення і регулювання, тобто як самостійний інститут, а також із зазначенням взаємозв'язку між інститутами. Виділимо основні інститути ринку

нерухомості:

- органи влади (федеральні, регіональні, муніципальні), що здійснюють регулювання умов функціонування і розвитку ринку нерухомості;
- інститут незалежної оцінки нерухомості;
- девелопмент;
- банки та інші інститути (інвестиційні фонди, трастові фонди), які використовують у своїй діяльності механізм заставного кредитування;
- інститут управителів нерухомістю;
- інститут ріелторів;
- державний і приватний нотаріат;
- будівельні організації;
- орендарі нерухомості;
- продавці нерухомості;
- саморегульовані та суспільно-професійні об'єднання учасників ринку нерухомості і т.д.

Об'єктний підхід передбачає класифікувати діяльність на ринку нерухомості з точки зору об'єкта цивільних правовідносин (земля, штучні споруди, а також відповідні їм права власності). Чи правомірно буде виділити:

- ринок землі;
- ринок штучних споруд (житлової, промислової та комерційної нерухомості);
- будівельний ринок;
- ринок таймшерів і т.д.

Відтворювальний підхід передбачає опис структури ринку через призму відносин, що виникають у процесі циклу відтворення нерухомості.

З достатньою мірою умовності вони можуть бути представлені трьома групами відносин:

- ринок розвитку об'єктів нерухомості - сукупність відносин, що виникають у процесі реконструкції або створення об'єкта нерухомості. Передбачає діяльність по створенню (видозміні) фізичних характеристик об'єктів нерухомості (обумовлюють весь подальший характер операцій з правами (оборот) і споживання об'єкта нерухомості);

- ринок споживання об'єктів нерухомості - сукупність відносин, що виникають у процесі експлуатації, утримання та управління об'єктами нерухомістю. Забезпечує експлуатацію, утримання і управління об'єктами нерухомості;

- ринок обігу прав на нерухомість - сукупність відносин, що виникають при перерозподілу прав на нерухомість. Забезпечує перехід прав на об'єкти нерухомості, реєстрацію прав та угод з ними.

Ринок нерухомості має розгалужену структуру, і його можна сегментувати за різними ознаками:

1. За способом здійснення угод на ринку нерухомості виділяють наступні його складові:

- первинний;
- вторинний;

- організований;
- неорганізований.

Первинний ринок - це економічна ситуація, коли нерухомість як товар вперше надходить на ринок. Основними продавцями нерухомості в такому випадку виступають держава в особі своїх федеральних, регіональних і місцевих органів влади (за рахунок приватизації державних і муніципальних підприємств, житлових об'єктів і речових прав) і будівельні компанії - постачальники житлової та нежитлової нерухомості. Кількість нерухомості, що пропонується на первинному ринку, залежить від нового будівництва. Враховуючи, що потреби населення в житлі, підприємців - в комерційній нерухомості, далекі від належного задоволення, подальший розвиток ринку нерухомості може відбуватися тільки з урахуванням нового будівництва, тобто первинного ринку.

На вторинному ринку нерухомість виступає як товар, який раніше був у вжитку і належить певному власнику - фізичній або юридичній особі. Первинний і вторинний ринки нерухомості взаємопов'язані. Якщо з якихось мотивів (наприклад, міжнаціональний конфлікт в регіоні, несприятлива екологічна обстановка і т. д.) збільшиться пропозиція нерухомості на вторинному ринку, це призведе до знецінення нерухомості на первинному ринку. У той же час зростання витрат на будівництво призводить до збільшення цін на первинному ринку житла, що тут же позначається на зростанні цін на вторинному ринку.

Організований ринок - це господарський оборот нерухомого майна та прав на неї в суворій відповідності до чинного законодавства за участю ліцензованих професійних посередників. Цей ринок гарантує юридичну чистоту угод і захист прав їх учасників.

Неорганізований (вуличний) ринок не завжди забезпечує надійність здійснюваних операцій. По виду об'єкта (товару): земельний ринок, ринок будівель, споруд, підприємств, приміщень, багаторічних насаджень, речових прав та інших об'єктів. За географічним фактором: кожен регіон і район може являти собою окремий ринок; навіть у різних районах окремого міста можуть існувати різні ринкові умови (місцевий, міський, регіональний, національний, світовий).

2. За вартістю:

- ринок дорогої нерухомості;
- масовий ринок відносно недорогої нерухомості.

3. За ступенем готовності до експлуатації:

- існуючих об'єктів;
- незавершеного будівництва;
- нового будівництва.

4. За формою власності:

- державних об'єктів;
- муніципальних об'єктів;
- приватних об'єктів.

5. *За видом угод:*

- купівлі-продажу;
- оренди;
- інвестицій;
- іпотеки;
- застави та ін.

6. *Щодо використання (функціональному призначенню):*

- ринок житла;
- ринок нежитлових приміщень (комерційної нерухомості);
- ринок нерухомості промислового і сільськогосподарського призначення.

3.5 Попит та пропозиції на ринку нерухомості

Ринок нерухомості має численні особливості, які дають підставу характеризувати цей ринок як складову частину ринкового простору.

"Усі ринки, не зважаючи на існуючі відмінності, мають загальну первинну економічну сутність. Модель попиту та пропозиції спрощує дійсність, концентруючи увагу саме на цих суттєвих рисах".

Інакше кажучи: "Відношення попиту та пропозиції визначає ціну, але висока ціна визначить відношення попиту і пропозиції. Якщо зростає попит, то зростає ціна; але якщо зростає ціна, то падає попит; а якщо падає ціна, то попит зростає. Далі якщо зростає попит, а тому і ціна, то зростає пропозиція, тому що виробництво стає вигідним. Таким чином, ціна визначає попит та пропозицію, попит і пропозиція визначають ціну; далі попит визначає пропозицію, а пропозиція визначає попит. Крім того, всі ці коливання мають ще тенденцію до вирівнювання. Якщо попит зростає, і ціна підіймається вище нормального рівня, то збільшується пропозиція; це збільшення легко переходить межі необхідного, і тоді ціна падає нижче за норму".

Попит - це кількість об'єктів нерухомості та прав на них, які покупці можуть придбати за цінами, що складаються у певний проміжок часу. Формується попит на об'єкти нерухомості під впливом багатьох чинників: економічних, соціальних, демографічних, природно-кліматичних та інших. Одним із результатів, що впливає на попит об'єктів нерухомості, виступає ціна.

Пропозиція - це кількість об'єктів нерухомості, яку власники можуть продати за певними цінами за встановлений проміжок часу. Пропозиція об'єктів нерухомості не є еластичною.

На ринку нерухомості функції попиту і пропозиції існують у всіх випадках, однак внаслідок тривалості створення (будівництва) об'єктів нерухомості пропозиція не може швидко реагувати на зміну попиту. Функції попиту та пропозиції є відображенням взаємодії створення (розвитку) й споживання об'єктів нерухомості.

Важливу роль на ринку нерухомості відіграє відповідність очікувань власника об'єктів нерухомості та покупців (орендарів) у відношенні один до одного. Якщо різниця між очікуваннями сторін в 10-15% ще переборна, то коли вона досягає 50%, можна з упевненістю сказати, що операція не відбудеться.

Основним чинником, що впливає на невідповідність очікувань власників і покупців є нестача аналітичної й експертної інформації про ринок нерухомості при одночасній масовій інформації про безперервно зростаючий попит. У цій ситуації власники об'єктів нерухомості підвищують ціну до невизначеної межі, кількість продажу знижується, а попит зупиняється в очікуванні можливого зниження цін.

Цикли в розвитку ринку нерухомості не співпадають у часі з економічними циклами : спад на ринку нерухомості передує спаду економіки загалом, а підйом настає раніше, ніж в економіці. Отже, за станом ринку нерухомості можна судити про тенденції в економіці, бо якщо на ринку нерухомості ситуація гіршає, то незабаром піде погіршення ситуації і в національній економіці і навпаки - за підйомом ринку нерухомості піде підйом національній економіці.

Держава щодо об'єктів нерухомості як до будь-якого товару не пред'являє претензій з реалізації, але й від імені суспільства контролює режим використання і порядок реалізації об'єктів нерухомості.

Коли ринок перенасичений об'єктами нерухомості, на ньому спостерігається спад. Кількість незайнятих об'єктів стрімко збільшується і власнику об'єкта нерухомості складно його продати, ціни знижуються . Це ринок покупця. Далі відбувається перебудова на ринку нерухомості. Після зростання попиту на побудовані об'єкти спостерігається поглинання створених об'єктів нерухомості. Практично відсутні пропозиції щодо нових об'єктів. Цей цикл визначається зростанням передінвестиційних досліджень зі створення нових об'єктів нерухомості. Внаслідок підвищення попиту на знову створені об'єкти нове будівництво досягає апогею і характеризується зростанням цін на об'єкти будівництва, виникає надлишок будівельних потужностей та перевиробництво будівельної продукції, а будівельна діяльність скорочується. Це ринок продавця. Наступає стабілізація, розрізняючи попит і пропозицію в стані рівноваги.

Права на володіння, користування й розпорядження нерухомістю відрізняються від прав володіння іншими видами власності. Вони зачіпають інтереси багатьох фізичних та юридичних осіб, тому всі операції з об'єктами нерухомості (дарування, успадкування, оренда) пов'язані з певними процедурами державною реєстрацією прав на нерухоме майно, що покликані забезпечити облік інтересів держави, муніципальних органів влади та інших суб'єктів ринку нерухомості.

Об'єкти нерухомості є одним із небагатьох товарів, вартість яких з часом має тенденцію до поступового зростання.

Час перебування товару на ринку формує його економічні властивості, а саме - ліквідність. Високоліквідні товари можуть швидко перейти з натурально-речовинної форми в грошову і навпаки. На ринку житлової нерухомості об'єкти експонуються в середньому протягом 1-1,5 місяців, на ринку комерційної нерухомості терміни експонування досягають 6 місяців і більше. Це свідчить про низьку ліквідність об'єктів нерухомості.

Стосовно до ринку нерухомості трансакційні витрати - це всі витрати,

пов'язані з обміном і захистом, правомочності, які несуть покупці й продавці. Щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити, з ким бажано укласти операцію та на яких умовах провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, щоб пересвідчитися в тому, що умови контракту виконуються і т.д. Таким чином, коли витрати на певну послугу (ріелтерську), що надається ринком, будуть вище за витрати на отримання цієї послуги в складі фірми-забудовника, забудовник піде шляхом зниження трансакційних витрат. Цим можна пояснити практичну відсутність ріелтерських фірм на первинному ринку житла і бажання компаній-збудовників мати власну збутову структуру.

Ринок нерухомості - це ринок обмежених ресурсів, продавців і покупців. Обмежена кількість продавців нерухомості, що знаходиться в екологічно чистих і центральних районах, об'єктів з високими споживчими властивостями, нових об'єктів з виразним художнім стилем. Обмежено й кількість покупців таких об'єктів нерухомості внаслідок їх дорожнечі.

Розвиток ринку нерухомості прямо залежить від прийняття інвестиційних рішень, що базуються на його дослідженні та аналізі. Однак, з одного боку, фахівці, що працюють у галузі нерухомості, особливо аналітики, зустрічаються з труднощами, а часом і неможливістю коректної й однозначної формалізації економічних взаємозв'язків на ринку нерухомості. З іншою ж недостатня спрацьованість теорії аналізу ринку нерухомості та перенесення технологій, використаних на інших ринках (розроблених в іншому ринковому середовищі), може призвести до істотних помилок і навіть до криз на ринку нерухомості.

ТЕМА 4 ПРИНЦИПИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИНКОМ НЕРУХОМОСТІ. ФУНКЦІЇ ТА ФОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

- 4.1. Суб'єкти і об'єкти управління нерухомістю.
- 4.2. Цілі та принципи управління ринком нерухомості.
- 4.3. Державне регулювання ринку нерухомості.

4.1 Суб'єкти і об'єкти управління нерухомістю

Основу управління складає особливий вид розумової діяльності, що застосовує різноманітні засоби і методи впливу на процес. Під управлінням прийнято розуміти дію з боку якогось активного начала стосовно певних об'єктів або з боку суб'єкта управління стосовно об'єкта управління.

Управління за Файлом означає:

- 1) передбачати - вивчати майбутнє і встановлювати програму дій;
- 2) організовувати - будувати подвійний організм системи (матеріальний і соціальний);
- 3) розпоряджатися - приводити в дію людські ресурси;
- 4) погоджувати - зв'язувати і об'єднувати, поєднувати всі дії і зусилля;
- 5) контролювати - спостерігати, щоб все відбувалося згідно з

встановленими правилами і розпорядженнями.

І.А.Бланк управління майном визначає як одну із найбільш значних функціональних напрямків системи фінансового менеджменту, тісно пов'язану з іншими системами управління; це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, ефективним використанням майна в різних сферах підприємницької діяльності, а також організація операцій їх реалізації.

Отже, можна вважати, що Управління Нерухомістю охоплює всі види діяльності й всі операції з нею: будівельні, інвестиційні, володіння та користування, заставні, бартерні, посередницькі (ріелторські) й інші. При цьому досвідчений ріелтор дає своїм клієнтам можливість добре зорієнтуватися на великому і різноманітному ринку об'єктів нерухомості. Він може дати швидко та достовірно об'єктивну оцінку тому чи іншому виставленому на продаж майну, визначити позитивні й негативні його сторони, рекомендувати його до покупки або порадижити утриматись від неї.

Суб'єктами управління нерухомості є всі учасники відносин цієї нерухомості: власники, користувачі, орендатори, інвестори, професійні посередники (ріелтори), уповноважені державні органи, організації інфраструктури і т. п.

Об'єктами управління нерухомістю виступають як окремі будови (офісні, складські, торгівельні), так і відповідні їх системи (наприклад, фонд держмайна).

Управління нерухомістю як особливого виду підприємницької діяльності залежно від ситуації може означати або може виступати як:

- управління конкретним видом об'єкта в процесі його експлуатації для комерційного використання;
- прийняття рішень і оформлення документів по відношенню до майнових Прав на об'єкти власності;
- процес реалізації функцій управління для отримання певних соціально-економічних результатів;
- самоуправління ринку нерухомості професійними його учасниками та об'єднаннями (наприклад, Всеукраїнське об'єднання власників нерухомості, Українське товариство оцінювачів, Асоціація ріелторів України);
- система законодавчо-виконавчого регламентування та контролю поведінки всіх учасників відносин на ринку нерухомості, яка здійснюється державними органами для стабілізації й ефективного розвитку економіки, що називають регулюванням.

Управління нерухомістю - це діяльність, здійснювана за рахунок та в інтересах споживачів і пов'язана з певним циклом життя об'єкта нерухомості:

- програма найкращого використання земельної ділянки (об'єкта нерухомості, території);
- проектування як самого об'єкта нерухомості, так і невіддільних поліпшень;
- інвестування;
- виготовлення (зведення, будівництво, монтаж) як самого об'єкта

нерухомості, так і невіддільних його елементів;

- оцінка об'єкта;
- маркетинг;
- обіг (купівля-продаж, оренда), лізинг, застава (іпотека), довірче управління, передача прав господарського ведення та оперативного управління, дарування тощо;
- споживання (сервіс);
- технічне обслуговування, експлуатація й ремонт (поточний, непередбачуваний);
- капітальний ремонт, модернізація, реконструкція і реставрація;
- перепрофілювання за функціональним призначенням;
- утилізація (знос і поховання).

Основним завданням цього виду підприємницької діяльності є досягнення максимального ефекту від використання об'єктів нерухомості в інтересах власника.

Отже, управління нерухомістю — це діяльність, здійснювана на свій власний ризик, спрямована на отримання прибутку (від свого імені або за дорученням власника) від реалізації повноважень володіння, користування та розпорядження об'єктами нерухомості.

Управління нерухомістю реалізується шляхом формування об'єкта управління, що представляє комплекс технологічно або функціонально пов'язаного майна, до якого належить земельна ділянка, будівлі, споруди та їх частини тощо.

Управління нерухомістю може бути внутрішнім і зовнішнім.

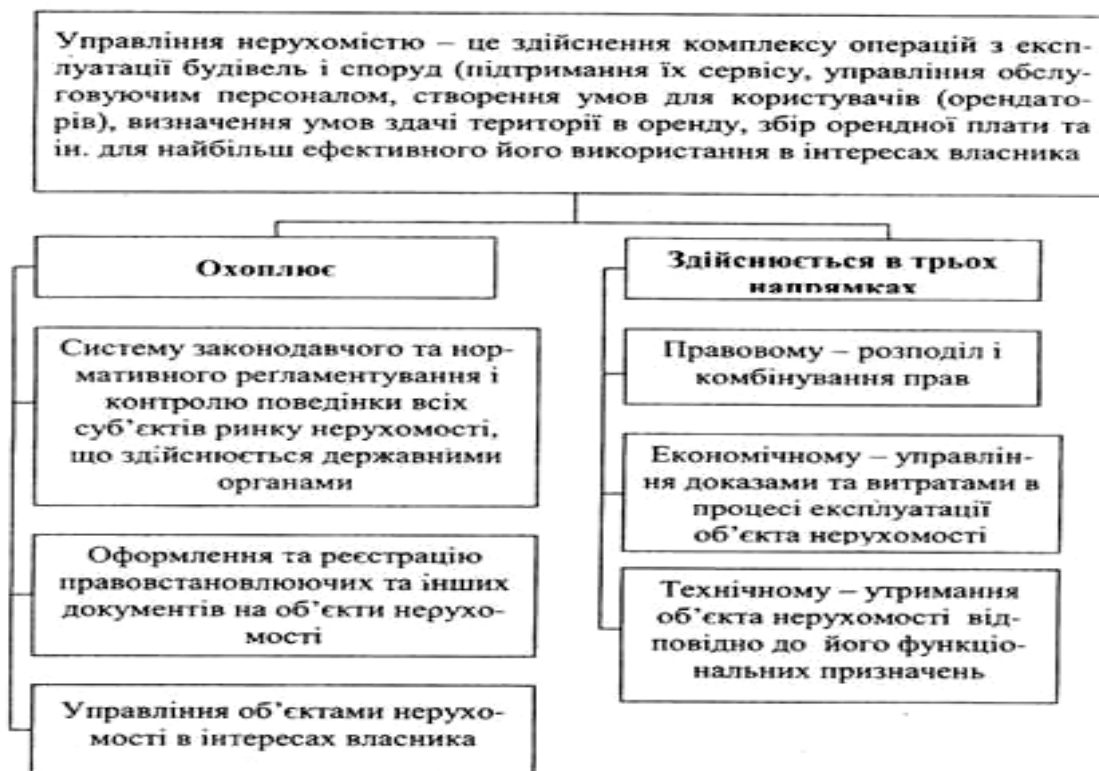


Рисунок 4.1 – Напрями процесу управління нерухомістю

Внутрішнє управління нерухомістю - це діяльність суб'єкта ринку нерухомості, регламентована його власними нормативними документами (кодексом, статутом, положеннями, правилами, договорами, інструкціями і т. п), тобто те керівництво, що формується в самій керованій системі, усередині неї Орган управління, той, що реалізує управлінський вплив, утворює разом з управлінською системою єдиний господарський комплекс.

Зовнішнє управління нерухомістю - це діяльність державних структур (або їх уповноважених) і саморегулюючих професійних об'єднань, спрямована на створення нормативної бази, а також контроль за дотриманням усіма суб'єктами ринку нерухомості встановлених норм і правил.



Рисунок 4.2 – Зовнішній вплив на об'єкт нерухомості

Суб'єкти ринку здійснюють різні види впливу на об'єкт нерухомості:

1. Державне регулювання нерухомості:

- **через пряме втручання** (пряме адміністративне управління), що охоплює:

* створення законів, постанов, правил, інструкцій та положень, що врегульовують функціонування об'єктів нерухомості; введення механізму відповідальності за порушення нормативних вимог під час здійснення операцій з об'єктами нерухомості;

* контроль за дотриманням усіма суб'єктами ринку встановлених норм і правил;

* реєстрацію прав на об'єкти нерухомості й операцій з ними;

* ліцензування підприємницької діяльності у сфері нерухомості.

- **через непрямий вплив** (економічні методи управління об'єктами нерухомості), охоплюючи:

* оподаткування об'єктів нерухомості й надання пільг;

* реалізацію державних цільових програм; установлення амортизаційних норм; реформування житлово-комунального господарства;

* випуск та обіг житлових сертифікатів.

- **комплексне розв'язання питань** землекористування й приватизації, розвитку інженерної інфраструктури і т.д.

2. Суспільний вплив. Реакція широких верств суспільства, зокрема й професійних учасників ринку нерухомості, на ті чи інші операції з нерухомістю, яка слугує основою для нормативних актів, положень тощо;

3. Управління окремими об'єктами нерухомості: Операційною нерухомістю, яку власник використовує для ведення конкретної підприємницької діяльності, та інвестиційної, яку власник використовує для отримання максимального прибутку;

4. Управління системами об'єктів нерухомості суб'єктів: муніципальною нерухомістю; земельними ресурсами; лісовим фондом; нерухомістю в житловій сфері; нежитловою нерухомістю.

У правовому аспекті передбачається створення державною владою суб'єктів системи законів й інших нормативно-правових актів, що регламентують прийняття адміністративних, організаційних і технічних рішень у сфері управління об'єктами нерухомості, що забезпечують ефективне їх використання в інтересах власника. В основу системи управління нерухомістю покладено принцип пооб'єктного управління, який полягає в пооб'єктному розмежуванні (формуванні) нерухомості; класифікації та єдиної реєстрації об'єктів; пооб'єктній реєстрації майнових прав і оцінці нерухомості; обліку особливостей управління об'єктами нерухомості за напрямками економічної діяльності.

Під формуванням об'єкта нерухомості Розуміється його технічний та економічний опис, юридичне обґрунтування, внаслідок якого об'єкт отримує технічні й економічні характеристики та юридичний статус, що дозволяє однозначно виділяти його з-поміж інших об'єктів. Формування об'єкта нерухомості складається з його інвентаризації, сервітутів і реєстрації.

Професійні керівники здатні управляти будь-якими об'єктами: офісними та адміністративними будівлями, нежитловими приміщеннями, житловими будинками, об'єктами соціальної сфери, підприємствами, земельними ділянками. Керівна компанія, що приймає на себе відповідальність за об'єкт нерухомості, здійснює адміністративно-управлінські функції на основі результатів маркетингу. При цьому будь-яка робота з об'єктом розпочинається із з'ясування цілей власника. Професійний керівник спроможний не лише виконувати волю власника, але й виконувати роль консультанта, пропонувати різні варіанти використання об'єкта нерухомості.

Виходячи з чітко сформульованих цілей, керівник розробляє бізнес-план для конкретного об'єкта. Рекомендації, що містяться в такому документі, можуть мати декілька варіантів розвитку, і повинні бути описані так, щоб при бажанні власник був здатен здійснити вибір варіанта самостійно.

Наступний етап - укладання з власником договору управління й безпосередня робота з його реалізації відповідно до обраного власником варіанта використання, будівлі чи території. При цьому керівник об'єкта нерухомості спроможний планувати свою роботу як «з нуля», так й поширюючи вже існуючу практику.

Керівники об'єктами нерухомості виконують низку функцій:

- реалізують рекламну компанію щодо об'єкта управління, здійснюючи розсилку пропозицій, використовуючи газети, журнали, що розповсюджуються серед потенційних клієнтів, особисті контакти;
- регулюють відносини власників з орендарями та державними структурами;
- ведуть фінансову звітність;
- здійснюють підбір професійного обслуговуючого персоналу;
- здійснюють страхування об'єкта нерухомості;
- проводять техніко-експлуатаційне обстеження й приймання;
- укладають будь-які необхідні за договором дії з управління технічним станом об'єктів, одночасно здійснюючи контроль за їх виконанням.

За українських умов реалізація управління об'єктом нерухомості можлива за такою схемою:

1. Керівна компанія публічно надає інформацію про себе: свідчення про державну реєстрацію; документи, що підтверджують кваліфікацію (навчання й атестацію) співробітників; тарифи та розцінки на надання послуг; зразки типових договорів, протоколів, доручення; книгу скарг і пропозицій; процедуру оскарження дій посадових осіб керівної компанії;

2. Між власником та керівною компанією укладається договір на управління об'єктами нерухомості. Договір укладається в письмовій формі з чіткими формулюваннями за обов'язками та зобов'язаннями сторін. У договорі повинні бути вказані: сторони договору і його предмет; обов'язки виконавця; обов'язки споживача; вартість послуг й порядок розрахунку; термін дії договору та умови його розірвання; відповідальність сторін; порядок вирішення суперечок; юридичні адреси й реквізити сторін;

3. Керівна компанія є приватною підприємницькою організацією будь-якої організаційно-правової форми, штат якої укомплектований кваліфікованим персоналом, який пройшов навчання та атестований у порядку, встановленому керівним органом з сертифікації;

4. Керівна компанія за послуги з управління об'єктами нерухомості отримує винагороду, розмір і форма якої визначені в договорі. Теоретично цей розмір може становити 15% обороту або чистого прибутку, але з досвіду, він коливається в межах 8-50% залежно від стану та прибутковості об'єкта;

5. Керівна компанія надає власнику об'єкта нерухомості гарантійне забезпечення договору у формі застави, страхування або інших законних способів забезпечення зобов'язань;

6. Відбір приватних компаній з управління об'єктами нерухомості здійснюється на основі особливого довір'я керівній компанії (її керівнику);

7. Власник об'єкта нерухомості здійснює контроль за якістю управління об'єктом.

Послуги з управління нерухомістю мають задовольняти такі основні вимоги:

- конфіденційність обслуговування;
- відповідність призначенню;

- етичність обслуговування;
- повнота і своєчасність виконання;
- відповідальність керівника.

Надання інформації про споживача й надані йому послуги припускається лише у випадках офіційного запиту уповноважених органів державного управління або за рішенням суду; захисту керівником своїх прав та інтересів у судових інстанціях.

Діяльність керівника об'єктами нерухомості передбачає ефективну взаємодію не тільки з власником і користувачем об'єкта (основними суб'єктами ринку нерухомості), але й з підрядними організаціями, які здійснюють прибирання та ремонт об'єктів, забезпечують належне постачання енергоносіїв, води і тепла.

Керівник здійснює підбір штату залежно від цілей, які ставить власник, а також відповідно до розміру об'єкта нерухомості й масштабу обсягів робіт, що передбачаються з його експлуатації. Власник може обмежитися наймом професійного керівника, в обов'язки якого будуть входити загальне керівництво, визначення концепції, формування бізнес-плану об'єкта нерухомості, переговори, контроль за виконанням договорів третіми сторонами (орендарями, сервісними службами) і звіти власнику.

За більш масштабних планів на ту або іншу будівлю чи комплекс будівель керівна компанія може виділяти групу фахівців, здатну виконати необхідний обсяг робіт.

Переважними об'єктами нерухомості для управління вважаються великі (від 3000-5000 м²) офісно-адміністративні, складські, торгові, виробничі приміщення, незалежно від форми власності й міри зайнятості. Оптимальною для управління є наявність декількох будівель різної спрямованості (загальною площею до 100000 м²).

Послугами професійної керівної компанії, як правило, користуються власники великих об'єктів нерухомості (що знаходяться як у власності, так й у довгостроковій оренді), які відчувають явний дискомфорт від неефективного або недостатньо ефективного використання належних їм будівель і територій. Серед них можуть бути проектні, дослідницькі та комерційні організації, в розпорядженні яких є об'єкти нерухомості, отримані від державних муніципальних органів на умовах довгострокової оренди, або приватизовані, площі яких надмірні для сьогоdnішніх потреб власника. Держава, як і раніше, є найбільшим власником нерухомості, однак, управління державною власністю залишається прерогативою державних унітарних підприємств (ДУП), хоч професійні керівники спроможні «витягнути» з цих об'єктів нерухомості додатковий прибуток із збільшенням їх капітальної вартості.

У ринковій економіці альтернативи професійному управлінню державною (муніципальною) власністю немає.

Відносини керівника з власником мають бути легітимні, прозорі та належним чином оформлені.

Реалізуючи контракт, керівник переслідує дві основних цілі: забезпечення поточної прибутковості об'єкта нерухомості та збільшення його

капітальної вартості. З цією метою він визначає центри витрат і прибутку, виявляє й вилучає неефективні інформаційні та грошові потоки в процесі розвитку проекту управління об'єктом нерухомості, у міру виникнення зовнішніх і внутрішніх чинників (продаж часткою власності, борги власника) стратегія розвитку проекту управління об'єктом нерухомості буде корегуватися.

Пристаючи до роботи, менеджер повинен залучити в процес управління об'єктом персонал, який на початковому етапі може бути не зацікавлений в його діях. При цьому використовують різні методи: від пояснення людям цілей та завдань управління об'єктом нерухомості до застосування систем грошової винагороди, а за необхідності - й звільнення (із згоди власника) працівників, що чинять опір змінам.

Як правило, пристаючи до роботи, керівник стикається з низькою якістю фінансового аналізу, неефективним документообігом, порушеннями в бухгалтерському обліку, надлишками малоцінного майна тощо. Визначити шляхи реорганізації підприємства з конкретним виокремленням напрямів можливо лише після ґрунтовного аналізу. Як показує практика, на першому етапі комерційного використання об'єктів нерухомості увесь прибуток повинен інвестуватися в самі об'єкти, на, другому - прибутки можуть бути розподілені між власником та інвестиціями в об'єкт нерухомості, і лише на третьому етапі весь прибуток може надходити в розпорядження власника.

Повноцінна експлуатація об'єктів нерухомості протягом усього нормативного терміну служби досягається за умов вмілого використання технічних норм і правил, методів дослідження й оцінки стану окремих конструктивних елементів.

Особлива роль у роботі керівника нерухомістю відводиться ефективному використанню ввірених йому об'єктів нерухомості.

У комплекс послуг з управління об'єктами нерухомості входить:

- конкретизація цілей споживача за умов володіння об'єктом нерухомості;
- консультування власника з питань стану та аналізу ринку нерухомості щодо встановлення прав на об'єкт, на предмет відповідності об'єкта потребам власника;
- приймання об'єкта нерухомості в управління;
- фізична, правова й економічна експертиза об'єкта;
- аналіз варіантів подальшого використання об'єкта і вибір найкращого використання об'єкта з урахуванням потреб споживача;
- розробка програми управління об'єктом та її реалізація з періодичним корегуванням;
- представлення інтересів власника перед третіми особами з питань переданого в управління об'єкта;
- організація й здійснення процедури взаєморозрахунків між суб'єктами, що беруть участь у забезпеченні життєдіяльності об'єкта;
- подання періодичної звітності власникам про хід реалізації програми з управління.

Послуга з управління об'єктом нерухомості може виявлятися одночасно з додатковими послугами (брокерської, з експлуатації, виконання функцій замовника, рекламними, транспортними тощо).

Управління майном в Україні ще не набуло значного поширення, а

правовідносини між власником майна та його управителем регулює Цивільний кодекс України

4.2 Цілі та принципи управління ринком нерухомості

В сфері підприємництва управління нерухомістю — це діяльність, що здійснюється на власний "страх і ризик", спрямована за дорученням власника на отримання прибутку від реалізації повноважень власника володіти, користуватися й розпоряджатися своїм нерухомим майном.

Управління нерухомістю, як і в будь-якій іншій сфері підприємницької діяльності, неможливо без чітко сформованих, конкретних (точність і ясність формулювання змісту, обсягу і терміну), реальних (поетапне досягнення з врахуванням можливостей і існуючих обмежень), вимірних (кількісна і якісна оцінка ступеня досягнення - вартісні і не вартісні вимірники) цілей, які визначають: вихідні моменти управлінських дій, основу побудови критерію оцінки результатів підприємницької діяльності, основу аналізу проблем невідповідності бажаного і досягнутого стану - і розробка нових рішень.

В найширшому розумінні ціль - це майбутній бажаний стан, або сукупність досягнутих результатів в процесі і в кінці визначених дій. Ціль з'являється на основі мотивів і виступають у формі потреб, на задоволення яких направляється діяльність. Мотив являє собою внутрішній психологічний стан, який спонукає людину до дій, що дозволяє задовольнити різні потреби - матеріальні, духовні, в процесі праці і її результатами, самовираження і соціальна значущість.

Так, ринок теж розвивається та функціонує в певному напрямку і відповідно відповідних критеріїв. Основними цілями управління ринком комерційної нерухомості можна виділити такі, як: реалізація конституційних прав громадян на комерційні об'єкти; встановлення на ринку визначеного порядку й умов функціонування всіх його учасників; захист учасників від недобросовісності, шахрайства та злочинних організацій і осіб; забезпечення вільного ціноутворення на комерційні об'єкти у відповідності з попитом і пропозицією; створення умов для інвестицій, що стимулюють підприємницьку діяльність в сфері виробництва; досягнення економічного росту, зниження безробіття, оздоровлення екологічної ситуації та інших суспільних цілей; справедливе оподаткування нерухомості й учасників його ринку та інше.

Зміна цілей управління можлива у випадках:

- їх реалізації в передстроковий термін, коли вони повністю виправдались, або їх досягнення виявилось недоцільним;
- зміна навколишнього середовища — політичних, соціально-економічних і ринкових умов, законодавства та інших факторів;
- зміна інтересів і переваг власника, життєвої стадії об'єкта нерухомості тощо.

Створення та управління нерухомістю починається з проектування й розробки різних за ступенем й термінами деталізації планів формування та можливих напрямків використання об'єкта.

До основних цілей управління ринком нерухомості слід віднести:

- формування дієвої системи, котра дозволить забезпечити реалізацію прав і виконання належних обов'язків громадянами на нерухоме майно;
- встановлення на ринку нерухомості справедливого порядку й умов роботи для усіх його учасників;
- забезпечення захисту учасників ринку від недобросовісної конкуренції, маніпулювання, кримінальних зазіхань;
- встановлення таких умов, що забезпечуватимуть розгортання процесу вільного ціноутворення на об'єкти нерухомості відповідно до існуючого попиту та їх пропозиції;
- створення умов для стимулювання фінансування та інвестування ринку нерухомості;
- розв'язання низки гострих соціально-економічних проблем, серед яких житлове питання, безробіття, економічне зростання;
- формування системи оподаткування нерухомого майна, котра дозволить врахувати інтереси усіх сторін на ринку та ін.

З іншого боку, управління нерухомістю має базуватися на низці принципів, які дозволяють досягнути сформульованих цілей:

- соціальна справедливість – забезпечення створення рівних можливостей та спрощення умов доступу учасників на ринок нерухомості, недопущення монопольних проявів дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку;
- надійність захисту учасників ринку – створення необхідних умов (соціально-політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів, суб'єктів ринку та забезпечення захисту їх майнових прав;
- регульованість – створення гнучкої і ефективної системи регулювання ринку нерухомості;
- контрольованість – створення надійно діючого механізму обліку і контролю, запобігання і профілактики зловживань та злочинності на ринку нерухомості;
- ефективність – максимальна реалізація потенційних можливостей ринку нерухомості щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у сфері будівництва, що сприятиме забезпеченню прогресу ринку нерухомості та задоволенню життєвих потреб населення;
- правова упорядкованість – створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення функціонування ринку нерухомості, яка чітко регламентує правила поведінки й взаємовідносини його суб'єктів;
- прозорість, відкритість – забезпечення надання громадянам та іншим учасникам ринку повної й доступної інформації, що стосується умов отримання та користування об'єктами нерухомості, усунення проявів дискримінації суб'єктів ринку;
- конкурентність – забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності усіх учасників ринку нерухомості, створення умов для змагання за найбільш вигідне залучення вільних фінансових ресурсів та встановлення немонопольних цін на послуги фінансових посередників за умов контролю за дотриманням правил добросовісної конкуренції учасниками ринку нерухомості.

4.3 Державне регулювання ринку нерухомості

На ринку нерухомості держава найчастіше виконує такі функції:

- розробника концепції розвитку ринку нерухомості або окремих його складових, програм реалізації законодавчої або ідеологічної ініціативи;
- інвестора в пріоритетні напрямки економічної діяльності, галузі національної економіки, житлове будівництво та соціально-культурну сферу;
- професійного учасника за умов емісії житлових сертифікатів, торгівлі державними будівлями або спорудами тощо;
- емітента державних та муніципальних цінних паперів під заставу нерухомого майна;
- інституту - регулятора, який встановлює правила та норми функціонування ринку нерухомості;
- верховного арбітражу під час виникнення суперечок між учасниками ринку нерухомості;
- контролюючого інституту, до компетенції якого входить відслідковування стійкості й безпечності ринку нерухомого майна.

Управління об'єктами нерухомості в процесі реформування державної власності покладено на органи державної влади.

Державними органами і організаціями, що здійснюють регулювання вторинного ринку об'єктів нерухомого майна в Україні є Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство юстиції України, Антимонопольний комітет України, Державний страховий нагляд, територіальні органи відповідних міністерств і відомств, а також органи архітектури і містобудування, бюро технічної інвентаризації, суди та арбітражні суди, нотаріальні контори, податкові інспекції, інші організації.

В організаційному відношенні державне регулювання операцій з нерухомістю здійснюється:

- * через прямий вплив, тобто адміністративним способом;

- * через непрямий (другорядний) вплив або економічними методами управління.

Економічні методи управління ринку комерційної нерухомості здійснюють за допомогою:

- а) системи оподаткування майна і пільг (ставки податків і звільнення від них);
- б) регулювання облікової ставки (дисконтної політики НБУ);
- в) реалізації державних цільових програм;
- г) амортизаційної політики;
- д) зовнішньоекономічної діяльності.

Адміністративне управління не пов'язане зі створенням додаткових матеріальних стимулів або штрафних санкцій, воно засноване на владі держави і містить в собі міри заборони, примусів або дозволів. Пряме адміністративне управління об'єднує сукупність слідуючих прийомів:

- а). викуп в державну власність будь-яких об'єктів комерційної нерухомості для суспільних потреб;

- б). підтримка правопорядку на ринку;
- в). введення заборон і санкцій за відхилення від нормативних вимог у разі здійснення угод з комерційним нерухомим майном;
- г). контроль за дотриманням всіма учасниками ринку встановлених норм і правил;
- д). встановлення обов'язкових вимог до стану і якості різного роду діяльності на ринку комерційної нерухомості і до його учасників;
- е). відбір і посвідчення статусу професійних учасників ринку нерухомості - ліцензування, реєстрація, передача прав уповноважених осіб органами виконавчої влади по здійсненню угод з об'єктами державної і муніципальної власності;
- є). створення нормативної бази - законів, постанов, інструкцій, правил, положень, що регулюють функціонування ринку нежитлової нерухомості.

Основним законом, який передбачає існування власності в нашої країні, права володіти, користуватися і розпоряджатися нею, що може бути результатом діяльності, є Конституція України. В такій ситуації мається на увазі й право власності на нерухоме майно. Крім цього, в ст. 41 прямо вказано, що "... ніхто не може бути протиправно позбавлений" будь-якого права власності.

Інший закон України, який спрямований на підтримку державного суверенітету - Закон України "Про власність" від 7 лютого 1991 р. Його мета - забезпечення вільного економічного самовизначення громадян, використання природного, економічного, науково-технічного та культурного потенціалів країни для підвищення рівня життя її народу. В цьому нормативному документі обумовлена сутність національного багатства України, права власності як відносин, його суб'єкти, форми власності, які існують в Україні. Зокрема зазначено, що об'єктами права індивідуальної власності можуть бути засоби виробництва та інше майно. Крім того, нерухоме майно може перебувати у інших формах власності, наприклад у спільній, коли "майно, придбане внаслідок спільної праці громадян, що об'єдналися для спільної діяльності, є їх спільною частковою власністю. Розмір частки кожного визначається ступенем його трудової участі. Суб'єктами права колективної власності на нерухоме майно є трудові колективи державних підприємств, колективи орендарів, колективні підприємства, кооперативи, акціонерні товариства, господарські товариства, господарські об'єднання та інші організації, що є юридичними особами; а суб'єктом права загальнодержавної й комунальної власності є держава в особі Верховної Ради України та, відповідно, адміністративно-територіальні одиниці в особі обласних, районних, міських, селищних, сільських Рад народних депутатів.

Індивідуальний (приватний) та колективний власник самостійно володіє, користується й розпоряджається об'єктами власності, зокрема об'єктами комерційної нерухомості, які йому належать. Таке ж нерухоме майно, що є державною власністю і закріплене за державним підприємством, "належить йому на праві повного господарського відання. Здійснюючи право повного господарського відання, підприємство володіє, користується та

розпоряджається зазначеним майном, вчиняючи щодо нього будь-які дії, які не суперечать закону та цілям діяльності підприємства".

Відносини власності, не врегульовані законом "Про власність", регулює Цивільний кодекс України та інші законодавчі акти.

В нашій країні на протязі двадцятого століття двічі здійснюється реформування відносин власності: перше розпочалося у жовтні 1917р., а друге відбувається в наші дні, основна ціль якого повернути відносинам власності їх справжній зміст, накопичити достатній прошарок приватних власників, що допоможе досягти соціально-економічних цілей розвитку держави.

Складником досягнення поставленого перед урядом завдання роздержавлення є Закон України "Про приватизацію державного майна". Цей Закон регулює правові, економічні та організаційні основи приватизації державного майна та майна, що належить Автономній Республіці Крим, з метою створення багатоукладної соціально орієнтованої ринкової економіки України. Цей нормативний документ містить поняття та мету, пріоритети та принципи, об'єкти та суб'єкти, порядок та способи, соціальні питання, фінансові та договірні відносини приватизації. Відповідно до цього об'єктом приватизації (об'єктами державної власності) є майно підприємств, цехів, виробництв. Будівлі (споруди, приміщення), тобто нежитлова нерухомість, за бажанням покупця приватизуються разом із всім майном структурних одиниць, що в них розташовані, якщо на це немає прямої заборони відповідних органів України.

Затвердження урядом проекту програми приватизації на 2006-2010 роки порушить тему приватизації з новим акцентом. Уряд планує досягнення якісно нового рівня розвитку приватизаційних процесів через здійснення переходу до масштабної приватизації в стратегічних галузях, а також націоналізації та реприватизації окремих об'єктів. З метою підвищення результативності та ефективності приватизації, подальшого вдосконалення механізмів її проведення Уряду слід вжити заходів щодо сприяння прийняттю Верховною Радою нової Державної програми приватизації на 2006-2010 роки, розробки підпрограми ринкової трансформації основних напрямків економічної діяльності, які цього потребують, забезпечення всебічної передприватизаційної підготовки підприємств державної власності.

Закон України "Про оренду державного та комунального майна" покликаний забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна, зокрема об'єктів комерційної нерухомості, через передачу його в оренду фізичним та юридичним особам. Цей закон регулює організаційні відносини, пов'язані з передачею в оренду майна державних підприємств та організацій підприємств, заснованих на майні, що перебуває у комунальній власності, їх структурних підрозділів; майнові відносини між орендодавцями та орендарями щодо господарського використання майна. Відносини щодо оренди регулює договір оренди.

Основне положення закону - "Орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності". При цьому нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення) є об'єктами оренди та суборенди. Амортизаційні

відрахування на орендовану нерухомість нараховує та залишає у своєму розпорядженні підприємство, на балансі якого знаходиться це майно. Амортизаційні кошти використовуються на відновлення орендованих основних фондів.

Нормативний документ, який визначає, що застава - це спосіб забезпечення зобов'язань - Закон України "Про заставу". Кредитор (заставоутримувач) має право у випадку невиконання боржником (заставник) забезпеченого заставою зобов'язання отримати задоволення від вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами. Так, предметом застави може бути майно, майнові права, зокрема нерухомість, яка може бути відчужена заставником і на яку може бути накладене стягнення. Договір застави, предметом якої є нерухоме майно, повинен бути нотаріально засвідчений на основі відповідних правових документів. Така процедура здійснюється за місцем знаходження нерухомого майна. Застава нерухомістю, до того ж, підлягає державній реєстрації у випадках і в порядку, передбачених законодавством.

Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні", прийнятий Верховною Радою України 12 липня 2001 року, регулює всі правовідносини, які виникають в процесі проведення оцінки майна, майнових прав, які належать фізичним і юридичним особам на території України. В рамках цього правового документу здійснюється дві взаємопов'язані форми регулювання - громадське і державне регулювання оцінки. Функції з державного регулювання покладені на Фонд державного майна України. Одною із функцій державного регулювання є контроль за дотриманням нормативно-правового і організаційного забезпечення оцінки. Іншою функція держави пов'язана із забезпеченням роботи Наглядової Ради з питань оціночної діяльності та екзаменаційної комісії в сфері підготовки оцінювачів. Громадське регулювання полягає, в першу чергу, в контролі і регулюванні діяльності членів громадської організації оцінювачів самими організації оцінювачів.

Крім того, закон передбачає, що професійна підготовка оцінювачів буде здійснюватися навчальними закладами, які підписали з угоду з Фондом держмайна. Загалом цей закон є новаторським і таким, що закріплює та розвиває сформовану інфраструктуру оцінки майна в Україні.

Наступною складовою законодавства, що стосується процесів використання об'єктів нерухомості, є Закон України "Про лізинг" від 16 грудня 1997 року. Цей нормативний документ визначає загальні правові та економічні засади здійснення підприємницької діяльності (лізинг), "яка спрямована на інвестування власних і залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається їм у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Якщо об'єктом лізингу є майно, то таким же об'єктом цієї угоди може бути і комерційна нерухомість, згідно з законодавством.

Не менш важливе значення відіграє й Закон України "Про іпотеку", що

визначає як її предмет, так й основні поняття сфери таких відносин на ринку нерухомості:

- нерухоме майно (нерухомість) - земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. Правовий режим нерухомого майна поширюється на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти;

- іпотека - вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника.

Основи іпотечного кредитування також визначені в Україні законом "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" від 19 червня 2003 року №979-ІУ, який регулює відносини у системі іпотечного кредитування, а також перетворення платежів за іпотечними активами у виплати за іпотечними сертифікатами із застосуванням механізмів управління майном.

До інших, не менш важливих законодавчо-нормативних актів, що так чи інакше стосуються відносин на ринку нерухомості, відносять Цивільний кодекс України, Закон України "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)", Закон України "Про нотаріат", Декрет КМУ "Про державне мито" та інше.

Муніципальні органи влади також беруть участь в управлінні комерційною нерухомістю. Відповідно до Законів України "Про місцеве самоврядування в Україні" та "Про оренду державного та комунального майна" Волинська обласна рада від 24 вересня 2002 року №3/6 затвердила: Методику розрахунку і порядок використання плати за оренду майна, що є спільною власністю територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Типовий договір оренди індивідуально визначеного (нерухомого або іншого) майна, що належить до спільної власності територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Порядок проведення конкурсу на право укладання договору оренди майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Положення про порядок відчуження основних засобів, що є спільною власністю територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Інструкцію про порядок списання основних засобів бюджетних установ та госпрозрахункових підприємств, що є спільною власністю територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Положення про порядок надання дозволу на заставу майна, що є спільною власністю територіальних громад сіл, селищ і міст області.

Вище було розглянуто правове поле у сфері нерухомості на державному та регіональному рівні. Внаслідок глобальної гармонізації створено та у редакції 2000 року внесено істотні зміни у міжнародні та європейські стандарти оцінки (МСО, ЄСО).

До збірника МСО входять кодекс поведінки оцінювача, стандарти оцінки, методичні примітки, коментарі, глосарій термінів. У вступі подано короткий опис діяльності Комітету з міжнародних стандартів оцінки і умови членства в ньому, зазначену мету і завдання МСО, структура стандартів та їх формат. В описі загальної концепції та принципів оцінки наведено основні поняття (земля, власність, нерухомість, вартість та інше), коротко викладено принципи визначення ринкової вартості, корисності, розглянуто інші важливі для оціночної діяльності поняття, а також описано загальновизнані підходи до оцінки майна.

Зміна та розвиток законодавчої бази в Україні з цих питань здійснюється дуже помалу, враховуючи те, що ринок нерухомості змінюється й розширюється.

Потрібне глобальне реформування законодавчо-нормативного управління з метою наближення їх до положень міжнародних стандартів та прийняття нових нормативних документів в країні, які б чітко визначали і регулювання цей новий сектор ринкових відносин. Тому терміново потрібно здійснити роботу з прийняття пакетів таких законодавчо-нормативних документів як Закон України "Про оподаткування нерухомого майна", "Про ріелторську діяльність" та інші, що необхідні для нормального розвитку національної економіки.

Прийняття самого Закону України "Про ріелторську діяльність" не може остаточно вирішити всі проблеми ріелторів та їх взаємовідносин з клієнтами і органами влади. Для нормальної функціонування агентів з нерухомості необхідно вжити ряд заходів, спрямованих на створення та реформування систем, без яких існування ринку нерухомості буде лишатись незадовільним. Це створення системи реєстрації прав на нерухоме майно, реформування системи нотаріату, створення професійних оціночних організацій та інше.

Щодо реєстрації прав на нерухомість, то до ВРУ було подано п'ять альтернативних проектів з цього питання. Найоптимальнішим з них був проект, розроблений КМУ, який двічі розглядався у Верховній Раді. Проте було прийнято проект Закону "Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно", в якому реєстрацію прав на нерухоме майно покладено на бюро технічної інвентаризації (БТІ). Цим законопроектом реєстрацію прав на нерухоме майно, яка є виключно державною функцією, покладено на вже існуючі господарські структури - БТІ. Таке рішення є нелогічним і не відповідає світовій практиці (в розвинутих країнах реєстрацію здійснюють органи виконавчої або судової влади). Не передбачається створення цілісної системи реєстрації, розміри плати за реєстрацію та порядок витрати надходжень визначає БТІ тощо.

Що стосується нотаріату, то законодавством передбачені заходи щодо забезпечення належної відповідальності за дії нотаріусів (забезпечення кваліфікаційного рівня, складання присяги, матеріальне відшкодування в разі заподіяння збитків тощо), однак досі не створено правових гарантій забезпечення достовірності та повноти даних, які надаються з боку БТІ. Це ставить під загрозу законність угод, що укладаються, стає джерелом численних порушень, судових позовів, гальмує створення нормальних ринкових відносин,

тощо.

Щоб усунути зазначені незручності, Міністерство юстиції створило Реєстр прав власності на нерухоме майно (Реєстр). Це нововведення лише до певної межі впорядкувало взаємини у процедурі оформлення прав, забезпечило їх визнання й захист, але не створило в Україні сприятливіші, аніж досі, умови для розвитку інвестиційної діяльності та ринку нерухомого майна.

Міністерство юстиції видало наказ "Про затвердження Тимчасового положення про порядок реєстрації прав власності на нерухоме майно". Згідно з цим наказом на підприємства Бюро технічної інвентаризації покладено обов'язок по здійсненню реєстрації відповідних прав, а на державне підприємство "Інформаційний центр" Міністерства юстиції України обов'язок забезпечувати функціонування Реєстру, зберігаючи всі дані та захищаючи їх від руйнування.

Завдяки створенню електронного Реєстру прав власності на нерухоме майно значно спрощено порядок самої реєстрації, адже реєстрові книги скасовуються, а відтак економиться час клієнтів, та й реєстраторам підприємств БТІ незрівнянно легше тепер обробляти інформацію та виконувати всі належні процедури. Така норма міститься в пункті 1 прикінцевих положень Тимчасового положення про порядок реєстрації прав власності на нерухоме майно.

Дані про об'єкти нерухомого майна, їхніх власників, права власності буде систематизовано в єдину для всієї України базу даних. Зрозуміло, це дуже спрощує їх пошук. Інформація для бази даних Реєстру вноситься в режимі реального часу, оскільки ця база - єдина для всіх реєстраторів. Таким чином створюється перепона для злочинних махінацій з нерухомістю, пов'язаних із часом внесення відомостей до Реєстру.

Можливості бази Даних Реєстру дають змогу здійснювати автоматичний облік витрачених спеціальних захисних бланків. Пошук документів Реєстру може здійснюватися за номером та серією бланку.

Інформація про кожен дію з реєстраційним записом, що здійснюється реєстратором, а також усі запити користувачів та відомості про витяги зберігаються в базі даних і не можуть бути змінені чи вилучені. Таким чином законні власники майна будуть захищені від неправомірних дій осіб, котрі мають доступ до такої інформації та бажають використати службове становище у злочинних цілях.

На відміну від реєстрових книг, які можуть згоріти чи бути знищені іншим чином, а також на відміну від локальних баз даних окремих БТІ, що також можуть бути знищені, інформація в Реєстрі має багаторівневий захист. У разі передачі по каналах інформація криптується (зашифровується). Доступ у Реєстр обмежений і можливий лише за наявності відповідного імені та пароля.

Функцію реєстрації прав слід покласти на спеціальні відділи реєстрації, які мають бути створені у складі управлінь юстиції.

Прийняття Закону України "Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно" дає змогу врегулювати відносини у сфері державної реєстрації прав на нерухомість і спрямувати на забезпечення визнання та захисту державою цих

прав, створити умови для функціонування ринку нерухомості комерційно виробничого призначення, активізувати інвестиційну діяльність.

Слід мати на увазі, що базою даних реєстру можуть у майбутньому скористатися і податківці для нарахування податку на нерухоме майно.

Законодавчих актів щодо податку на нерухомість ще не прийнято, проте Податковим кодексом передбачено його введення з метою збалансування доходів і витрат бюджету держави та сприяти підвищенню ефективності використання нерухомості суб'єктами господарювання.

Введення податку на будівлі, споруди і приміщення є економічно доцільним, оскільки забезпечить:

- підвищення ролі майнового оподаткування в реалізації фіскальної політики й ослаблення тягара оподаткування для виробників, передумови стабільного, ефективного і довгострокового володіння нерухомістю для господарських цілей і підрич стимулів її спекулятивного торгового обігу;
- стабільності надходжень у бюджет за рахунок відносної сталості й незалежності податку від результатів господарської діяльності;
- регулювання поведінки суб'єктів господарювання щодо їхнього внеску капіталів у розвиток виробництва і формування оптимальної структури майна, що забезпечує мінімізацію витрат виробництва і підвищення рентабельності;
- раціоналізацію витрат власників нерухомості й підвищення механізмів перерозподілу власності та інше.

Прийняття Закону України "Про оподаткування нерухомого майна (нерухомості)" приведе до встановлення порядку оподаткування нерухомого майна з метою соціально обґрунтованого перерозподілу національного доходу.

У кожній країні з метою оподаткування розробляється особлива класифікація нерухомості. Об'єкти нерухомості, зокрема нежитлові, повинні розрізнятися на нерухомість як житло, виробничу нерухомість і комерційну, тобто дохідну (магазини, склади, офіси, об'єкти громадського харчування та побутового обслуговування). Відповідним чином мають бути визначені у попередньо вказаному законі суб'єкти сплати податків, його ставки, база оподаткування, методи оцінки майна, пільги та інше.

Особливий механізм оподаткування повинен бути розроблений по відношенню до нерухомості як фактора виробництва, що повинен ґрунтуватися на поточній вартості нерухомості як фінансового активу, що втілюється або у вартості придбання або у вартості заміщення.

Стосовно комерційної нерухомості, основна властивість якої полягає у тому, що вона здатна приносити прибуток залежно від особливостей бізнесу, здійснюваного в його межах. В цьому випадку оподаткованою базою повинна стати дохідна вартість, тобто вартість майбутніх вигод від володіння нерухомістю.

В результаті прийняття цих законів прослідковується злагоджений логічний механізм взаємодії державних і недержавних інститутів по забезпеченню процесу реєстрації та належного оподаткування об'єктів нежитлової нерухомості. Згідно з законодавством, кожен власник нерухомості зобов'язаний внести до Єдиного реєстру права власності свій об'єкт

нерухомості. Із вступом у дію Закону України "Про оподаткування нерухомості" зареєстрована будівля, споруда чи то приміщення буде обкладатись податком, який стягується із власників такого об'єкта. Для встановлення величини податку необхідно визначити ставку та базу оподаткування, яка по суті повинна являти собою вартість оподаткованого нерухомого майна, отримана через застосування науково і практично обґрунтованого способу його оцінки. Тому важливу участь у процесах реформування відносин власності відіграє також інститут оцінки. При цьому кожен учасник відносин буде виконувати належні йому функції. Відомості з реєстру нерухомого майна за письмовим запитом надсилаються Державній податковій службі, особі, яка є власником чи користувачем оподатковуваного об'єкту нерухомості, оціночній фірмі. В свою чергу, оцінювач встановлює вартість оподатковуваного об'єкта і за запитом Державної податкової служби, органу, що здійснює реєстр, надсилає їм відповідні повідомлення. Орган податкової служби повідомляє за місцем розташування будівель про річні податкові зобов'язання, розраховані із розміру визначеної вартості майна та дотриманням індексації податкових баз. Платник податку зобов'язаний повідомити податковій адміністрації про випадки, коли об'єкт оподаткування зазнає істотних змін: відбувається ліквідація (знесення, зруйнування) об'єкта або його частини, збільшується вартість об'єкта тощо.

Сьогодні за відсутності прийняття належних правових документів важливим і потрібним є деякі підзаконні акти, які б регулювали діяльність брокерів та всіх інших фахівців на ринку нерухомості. Важливо не просто відбити інтереси фахівців, але й передати їх накопичений досвід іншим.

Отже, зараз існує ціла низка проблем щодо подальшого розвитку правового регулювання ринку нерухомості і у цьому матеріалі перелічені далеко не всі з них. Вирішити ці проблеми без тісної співпраці між ріелторською громадою, представниками інших професій, діяльність яких пов'язана з обігом нерухомості, урядом і Верховною Радою неможливо.

ТЕМА 5 ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ В СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ, ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ

5.1. Правово-нормативне регулювання ринку нерухомості.

5.2. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України.

5.1 Правово-нормативне регулювання ринку нерухомості

Законодавство у сфері нерухомості - це сукупність законів, інших нормативних правових актів, за допомогою яких державні органи встановлюють, змінюють або скасовують відповідні правові норми.

Права та інтереси у сфері нерухомості можна розподілити на суспільні й приватні.

До суспільних прав належать:

- право на податок (майнове оподаткування);

- право відчужувати за компенсацію нерухомість для суспільних потреб;
- право поліцейської влади – обмеження, які може встановлювати суспільство для захисту своїх інтересів (введення зональних обмежень у галузі будівництва, дорожнього руху, законодавства з забудови і розвитку території, з контролю за навколишнім середовищем, законодавство і експлуатації і розробки землі і т.д.);
- право повернення державі права власності у разі смерті власника, що не залишив заповіту у разі відсутності законних спадкоємців.

До приватного права належать:

- володіння майном фізичною або юридичною особою;
- довічне майнове право (права на нерухомість, які зникають зі смертю власника);
- права на нерухомість, встановлені згідно із законом (право дружини на частину нерухомості померлого чоловіка, право вдівця за наявності дітей на довічне володіння майном померлої дружини - подружжя власність полягає в тому, що кожна людина володіє частиною подружнього майна).

Джерела права поділяються на дві основні групи:

- республіканські закони у сфері нерухомості та інші прийняті відповідно до них нормативні правові акти;
- закони й інші нормативно-правові акти суб'єктів України (регіональне законодавство);
- законодавство про місцеве самоврядування та відповідні місцеві нормативні правові акти.

Конституція України є правовою основою розвитку усього українського законодавства. Вона має вийду силу і пряму дію. Закони та інші правові акти, що приймаються в Україні, мають повністю відповідати положенням її Конституції. У Конституції України вирішуються питання компетенції держави та її суб'єктів у сфері цивільного, земельного й житлового законодавства.

У Конституції України викладені основоположні принципи, що визначають законне та цивілізоване управління нерухомістю в українській державі. Вона гарантує єдність економічного простору, вільне переміщення товарів, послуг і фінансових коштів, підтримку конкуренції та свободу економічної діяльності, при цьому визнаються й захищаються однаково приватна, державна та колективна форми власності.

Відповідно до Конституції право приватної власності охороняється законом.

Кожен має право мати майно у власність, володіти, користуватися і розпоряджатися ним як одноосібно, так і спільно з іншими особами. Володіння, користування й розпорядження землею й майном здійснюються їх власниками вільно (стаття 41 Конституції України). Конституція встановлює, що громадяни та їх об'єднання мають право мати в приватній власності землю, кожний має право на житло. Держава гарантує недоторканість і захист приватної власності на землю, а також захист прав власників землі при здійсненні ними операцій із землею відповідно до чинного законодавства.

Реально окремі частини об'єкта нерухомості – земельна ділянка та

розташовані на ній будівлі - можуть знаходитися у власності різних юридичних і фізичних осіб. Цивільний кодекс містить ряд розділів, що регулюють відносини у сфері управління нерухомістю як єдиним об'єктом, зокрема відношення купівлі-продажу, міни, дарування, ренти, оренди, позики та інших операцій, однак на практиці зберігаються три вертикалі управління - земельні ділянки, житлові й нежитлові приміщення, які реалізуються в умовах приватизаційних процесів, у ринкових відносинах.

Сьогодні в Україні основними законодавчими актами в сфері нерухомості є:

1. Конституція України;
2. Земельний кодекс України;
3. Житловий кодекс України;
4. Закон України "Про землеустрій" від 22 травня 2003 р. № 858-IV;
5. Закон України N 2658-III «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» // Відомості Верховної Ради, 2001, N 47, ст. 251;
6. Закон України N 1378-IV «Про оцінку земель» // Відомості Верховної Ради, 2001, N 47, ст.252004, N 15, ст. 229;
7. Постанова КМУ від 10 вересня 2003 р. N 1440 «Про затвердження Національного стандарту N 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»;
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. N 1442 «Про затвердження Національного стандарту N 2 «Оцінка нерухомого майна»;
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. N 1655 «Про затвердження Національного стандарту N 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»;
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. N 1185 «Про затвердження Національного стандарту N 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»;
11. Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 24.05.01р. № 127 «Інструкція про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна»;
12. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства від 28.12.12 р. № 658 «Про затвердження змін до інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна»;
13. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-послуги (нерухомість) (річна) "Надання посередницьких послуг при операціях з нерухомістю";
14. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість";
15. Закон України "Про розвиток ринку землі в Україні";
16. Закон України "Про продаж земельних ділянок";
17. Закон України "Про захист конституційних прав громадян на землю" № 2375-IV від 20.01.05;
18. Деякі питання визначення оціночної вартості нерухомості та об'єктів незавершеного будівництва, що продаються (обмінюються) 1103 - редакція від 26.10.2011

У 2012 році Парламент і Уряд України були досить активними в прийнятті положень, які вплинуть на всі сфери ринку нерухомості, від земельних питань до будівництва та питань права власності. Як наслідок, дозвільні процедури у сфері будівництва вже спрощені, в той час як нова процедура реєстрації прав на нерухомість вступає в силу в 2013 році.

Юристи BEITEN BURKHARDT вказують на такі важливі законодавчі зміни, які вплинуть на розвиток ринку нерухомості в найближчому майбутньому. 2013 має стати роком введення єдиного реєстру для реєстрації прав на землю та об'єкти нерухомості. Сама реєстрація буде здійснюватися державними реєстраторами Укрдержреєстру і нотаріусами. Планується, що безпосередньо після нотаріального посвідчення договорів про нерухомість проводитиметься реєстрація прав, що виникають з таких договорів.

В даний час, після нотаріального посвідчення договору про нерухомість, набувач повинен звернутися за реєстрацією в Бюро технічної інвентаризації. Після запуску нової процедури така практика піде в історію.

Вперше пакет документів для державної реєстрації може бути направлений не тільки в оригіналах, але також і в електронній формі, що повинно в значній мірі прискорити відповідні процеси. Крім того, заявник може направити одну заяву для реєстрації прав на будівлю і на земельну ділянку за умови, що власником як будівлі, так і земельної ділянки є одна і та ж особа. Право власності на житлові або нежитлові приміщення може бути зареєстровано незалежно від державної реєстрації права власності на будівлю, в якій знаходяться такі приміщення.

Міністерство будівництва нарешті затвердило будівельні норми по розробці детальних планів для цілей містобудування. Нові норми набрали чинності в жовтні 2012 року. Це важливий документ не тільки для будівництва, але і для оформлення прав на землю.

Починаючи з 2013 року, землі комунальної або державної власності, не можуть бути відведені в оренду або власність, якщо відсутній детальний план.

У липні 2012 року Кабінет Міністрів України спростив процедуру отримання дозволів для здійснення будівельних робіт. Зокрема, документи, необхідні для отримання таких дозволів, можуть направлятися в електронній формі. Крім того, Кабінет Міністрів України значно спростив форми документів, які направляються для отримання відповідних дозволів, за допомогою затвердження нових форм. Раніше в цьому році Парламент прийняв новий закон про відповідальність за порушення вимог у сфері будівництва. Закон, в числі іншого, встановлює відповідальність за невідачу технічних умов заявникам або ж включення в технічні умови необґрунтованих вимог.

Важливі зміни були внесені і до Земельного кодексу і стосуються зміни цільового призначення землі. Процедура зміни цільового призначення землі, що знаходиться в приватній власності, може бути ініційована, починаючи з грудня 2012 року, власником або користувачем за допомогою прямого укладання договорів про розробку проекту землеустрою для відведення земельної ділянки. Для цього не потрібна згода місцевої ради або державної адміністрації.

Добре відомий порядок по зміні призначення землі (№ 502) був скасований, а натомість в Земельному кодексі прямо передбачена нова спрощена процедура зміни цільового призначення. У результаті скасування порядку № 502 були також скасовані вимоги щодо отримання згоди Кабінету Міністрів України для зміни призначення землі в певних випадках.

Вищенаведені зміни і нещодавно затверджені правила можуть розглядатися як позитивний крок у регулюванні ринку нерухомості і створенні стабільного і прозорого правового поля. Це, в свою чергу, є ключовою умовою успішного розвитку ринку і залучення українських та іноземних інвестицій в сектор нерухомості.

З 2013 р. діють нові Правила оформлення документів на нерухомість. Потрібно відзначити, що нотаріус, як спеціальний суб'єкт, здійснюватиме всі функції державного реєстратора, крім ведення реєстраційних справ щодо об'єктів нерухомості та видачі свідоцтва про право власності на нерухоме майно. Нотаріуси здійснюватимуть державну реєстрацію об'єктів.

Що стосується повноважень БТІ, то згідно з чинним законодавством, за БТІ залишається проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна.

На сьогоднішній день, якщо з моменту останньої інвентаризації об'єкта пройшов один рік або більше, реєстрація права власності проводиться з виїздом інженера. Треба відзначити, що з набуттям чинності змін до Закону викликати інженера БТІ потрібно тільки при реєстрації новозведеного або реконструйованого нерухомого майна.

Новий закон суттєво скоротить терміни проведення реєстраційних дій, в порівнянні з тими, що діють сьогодні. Так, державна реєстрація прав, а також видача свідоцтва про право власності на нерухомість буде проводитися в строк, що не перевищує 14 робочих днів з моменту прийняття заяви. Слід зазначити, що, відповідно до вимог Закону, датою і часом державної реєстрації буде дата і час реєстрації відповідної заяви у відділі, а права на нерухомість виникатимуть вже з моменту реєстрації його державним реєстратором в реєстрі прав. Державну реєстрацію іпотек проводитимуть протягом одного робочого дня, а обтяжень нерухомого майна - в день.

Заяви на державну реєстрацію прав подаватимуться тільки на спеціальних бланках, форма і вимоги до заповнення яких встановлені Наказом Міністерства юстиції України №595/5 від 17.04.2012 р. Виходячи з вищевказаного Наказу, заяви заповнюються громадянами українською мовою розбірливими друкованими літерами кульковою ручкою синього кольору. Дати в заявах заповнюються арабськими цифрами. Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи, найменування юридичної особи, в тому числі органу державної влади та органу місцевого самоврядування, вказуються повністю. Не допускаються в заяві підчистки, дописування, закреслення чи інші виправлення. Заява засвідчується підписом заявника із зазначенням дати її заповнення. Не будуть прийматися до розгляду заяви з поправками, заповнені олівцем та з пошкодженнями.

Заявник при подачі заяви про державну реєстрацію нерухомого майна

пред'являє органу державної реєстрації прав такі документи:

- документ, що засвідчує його особу (паспорт, посвідка на постійне місце проживання, свідоцтво про народження, якщо немає паспорта);
- реєстраційний номер облікової картки платника податків згідно з Державним реєстром фізичних осіб - платників податків (крім випадків, коли особа за своїми релігійними або іншими поглядами відмовилася від нього, про що є відповідна відмітка в паспорті);
- квитанцію про сплату мита.

Якщо із заявою звернеться не сам заявник, а уповноважена ним особа, він повинен пред'явити, крім вищевказаних, ще такі документи:

- документ, що підтверджує повноваження уповноваженої особи (наприклад, довіреність);
- документ, що засвідчує особу громадянина, якого він представляє;
- ідентифікаційний код такого громадянина;
- виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, якщо уповноважена особа буде представляти інтереси юридичної особи;
- оригінали документів, необхідних для державної реєстрації прав, їх копії, завірени нотаріально.

Заявник разом із заявою про державну реєстрацію подає органу державної реєстрації прав необхідні для такої реєстрації правовстановлюючі документи, зокрема:

- укладений у встановленому законом порядку договір, предметом якого є нерухоме майно;
- свідоцтво про право власності на частку в спільному майні подружжя, у разі смерті одного з подружжя;
- свідоцтво про право на спадщину;
- свідоцтво про придбання майна з публічних торгів (аукціонів);
- свідоцтво про право власності на нерухоме майно, видане державним реєстратором;
- свідоцтво про право власності, видане органом приватизації;
- державний акт на право власності на земельну ділянку або на право постійного користування земельною ділянкою;
- рішення суду про право власності та інших речових прав на нерухоме майно, яке набрало законної сили;
- ухвала суду про затвердження (визнання) мирової угоди;
- заповіт, яким встановлено сервітут на нерухоме майно;
- інші документи, що підтверджують виникнення, перехід і припинення права власності та інших речових прав на нерухоме майно відповідно до закону, перелік яких встановлений Законом України “Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень”.

5.2 Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України

За останні роки в Україні сформувався ринок нерухомості. Понад 12 млн.

жителів України здійснили приватизацію своїх земельних ділянок загальною площею приблизно 4 млн. гектарів. Мешканці міст приватизували приблизно 5 млн. квартир та одноквартирних будинків.

Приватизовані та акціоновані понад 60 тисяч підприємств, левову частку вартості яких складає нерухоме майно. Власниками різноманітних об'єктів нерухомості стали понад 80% населення України.

Значна частина приватизованої нерухомості вже потрапила на вторинний ринок. Стихийний ринок нерухомості поступово набуває цивілізованих рис. Його функціонування в Україні забезпечується низкою законодавчих актів, починаючи з Конституції України та закінчуючи нормативними актами органів місцевого самоврядування. Проте залишається велика кількість невирішених проблем, пов'язаних із здійсненням операцій з нерухомим майном та захистом прав громадян на ринку нерухомості.

Житловий фонд складає левову частку національного багатства держави, житло є однією з головних потреб людини та найбільшою цінністю для більшості громадян України. В ході початкового етапу житлової реформи мільйони громадян стали власниками квартир, а їх вільна купівля-продаж дозволяє сьогодні ефективно перерозподіляти житло. Обіг житлової нерухомості до цього часу є основним джерелом прибутку ріелторських компаній.

Однак, тільки перерозподіл житлового фонду не дозволить вирішити житлову проблему. Основними умовами для розвитку житлового будівництва є: вільна купівля-продаж земельних ділянок під забудову, визначені та гарантовані права власності на нерухомість, подальша демонополізація виробництва будівельних матеріалів та будівельного бізнесу.

Реформа управління житловим фондом як об'єктами нерухомості є змістом реформи житлово-комунального господарства, під час якої житлово-комунальні послуги із майже безоплатного блага мають стати ринковими послугами; повинна бути ліквідована монополія організацій, що обслуговують будинки та взята під контроль діяльність організацій - локальних монополістів. Вказані заходи будуть дієвими тільки у випадку, коли таким організаціям буде протидіяти власник нерухомості, що здатен управляти нею - приватний власник або товариство власників житла. По цей час при приватизації квартир в багатоквартирних будинках зберігається аморфна структура власності на житловий будинок, що робить неможливим ефективне управління таким об'єктом як єдиним майновим комплексом. Рішення проблеми - в створенні товариств власників житла, яким безоплатно повинні передаватися відповідні земельні ділянки. Необхідно вдосконалювати законодавство в цій сфері, розповсюджуючи його норми на інші, крім житла, види нерухомості, що входять в єдиний майновий комплекс.

В сфері земельних відносин бажано найближчим часом вирішити такі проблеми:

* розширити діяльність органів місцевого самоврядування по підготовці та прийняттю нормативних правових актів - правил землекористування та забудови, що базуються на правовому зонуванні. Забезпечити на основі

правового зонування формування прозорих процедур регламентації діяльності інвесторів по землекористуванню та забудові, скоротити кількість інстанцій, що готують землепорядну документацію;

- * з метою здійснення „єдиної долі” земельних ділянок та розташованих на них об’єктів нерухомості не допускати роздільної реєстрації землі та споруд, що розташовані на ній;

- * прискорити перехід до конкурсних процедур передачі забудовникам земельних ділянок;

- * забезпечити вдосконалення системи реєстрації прав та обліку об’єктів нерухомості з метою зменшення затрат часу на оформлення прав та угод. Вважати пріоритетною задачею поступовий перехід до єдиної системи державного обліку нерухомості, включаючи земельні ділянки та інші об’єкти нерухомості;

- * активізувати процес передачі прав власності на земельні ділянки власникам будівель чи споруд в тому числі і шляхом:

- надання відстрочки на викуп на тривалий термін;
- дозвіл на розподіл земельної ділянки (формування двох та більше) і її викуп по частинам;
- розширення набору дозволених видів використання викуплених земельних ділянок;
- спрощення процедури викупу та оформлення прав власності.

Одним з наслідків приватизації державного майна та появи великої кількості нових власників нерухомості стало зростання кількості цивільно-правових угод, спрямованих на поділ чи об’єднання об’єктів нерухомого майна.

Громадяни, що незадоволені архітектурно-планувальними параметрами квартир, які будувалися в Україні на основі типових проектів, набувають у власність суміжні квартири з метою їх перепланування в одне помешкання. В результаті цього на базі двох об’єктів нерухомого майна створюється один.

Останнім часом почастишали випадки укладення громадянами угод щодо придбання у власність суміжних земельних ділянок з метою їх об’єднання в одну ділянку більшої площі.

Власники будинків продають їх частинами іншим особам, а власники частин будинків набувають у власність інші частини, об’єднуючи їх в один об’єкт.

Окрім того, при приватизації державного майна нерідко відчужувались цілісні майнові комплекси як єдині об’єкти нерухомого майна. Проте, вони складались з окремих будинків та споруд, і нові власники почали продавати їх окремо на вторинному ринку. Це викликало необхідність роз’єднання або виділення окремих об’єктів з цілісного майнового комплексу.

На жаль, до останнього часу об’єднання, а тим більше роз’єднання об’єктів нерухомого майна було і залишається досить складною справою. Це обумовлено тим, що законодавство України з цих питань сформоване ще в радянські часи і не передбачає вищезазначених дій щодо нерухомого майна. В результаті громадяни, які виявили бажання об’єднати належні їм на праві власності об’єкти нерухомого майна, натикаються на великі труднощі, перш за

все правового та організаційно-правового характеру.

Таким чином, є цілком назрілою і очевидною потреба в прийнятті нормативно-правового акту, яким би регулювалися відносини щодо розділу чи об'єднання об'єктів нерухомого майна.

У зв'язку з цим, на наш погляд, необхідно розробити Закон України або підзаконний акт "Про формування нерухомого майна". До цього Закону необхідно розробити:

- положення про проведення технічної інвентаризації та паспортизації об'єктів нерухомого майна. Нормативні акти з цього приводу, що були прийняті у сімдесяті роки за часів СРСР значно застаріли і давно не відповідають реаліям сьогодення. Крім того, було б доцільно виключити діяльність по технічному опису об'єктів нерухомості із складу державних функцій з метою розвитку конкурентного ринку надання даних послуг приватними підприємцями;

- положення про оформлення права власності на новозбудовані, перебудовані, реконструйовані об'єкти нерухомого майна, а також в інших випадках передбачених законодавством. До цього часу в Україні відсутній єдиний порядок оформлення права власності на новозбудовані, перебудовані, реконструйовані об'єкти нерухомого майна. Також відсутній єдиний порядок при оформленні права власності на об'єкти, що отримані фізичними та юридичними особами за рішенням судів або при розподілі майна ліквідованого підприємства. Ці питання віднесені до компетенції місцевих органів державної виконавчої влади або місцевого самоврядування та вирішуються ними по-різному і на свій розсуд.

Докорінних змін вимагає законодавство про опіку та піклування. Справа в тому, що в результаті приватизації державного житлового фонду на Україні велика кількість дітей та підлітків стала співвласниками житлових приміщень.

Згідно до чинного законодавства для відчуження майна дітей їх батьками потрібна згода органу опіки та піклування. Проте, в деяких випадках ці органи без будь-яких переконливих підстав відмовляють батькам у дачі згоди на продаж спільного майна. Оскарження таких відмов чинним законодавством не передбачено. В інших випадках органи опіки та піклування дають згоду на відчуження нерухомого майна дітей під умову придбання батьками іншого конкретного житла.

Однак, по-перше, така форма згоди під умовою чинним законодавством не передбачена. По-друге, вона робить набувача об'єкту нерухомості заручником недобросовісних батьків. По-третє, зазначена згода під умовою інколи не призводить до позитивних наслідків, тобто не захищає права дітей.

Норми Цивільного кодексу України передбачають випадки обмеження судом дієздатності громадян, які внаслідок зловживань спиртними напоями або наркотичними засобами, ставлять себе і свою сім'ю у тяжке матеріальне становище, а також можливість визнання судом недієздатними громадян, які внаслідок душевної хвороби або недоумства не можуть самотійно своїми діями набувати цивільні права та нести цивільні обов'язки, а укладені ними угоди (в тому числі з нерухомим майном) визнаються недійсними.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновки, що за останні 30 років судами України було прийнято понад 20 тисяч рішень про обмеження, позбавлення та поновлення дієздатності громадян.

Проте, будь-який облік громадян позбавлених або обмежених у дієздатності в Україні ніколи не створювався.

Враховуючи право громадян вільно обирати місце проживання, а також право вільно укладати цивільно-правові угоди на території України та за її межами, встановити наявність обмежень дієздатності громадянина при укладенні ним угоди або при посвідченні її нотаріусом, практично неможливо. Відсутність механізму перевірки дієздатності унеможливорює виконання нотаріусами України вимог Закону України „Про нотаріат”, які зобов’язують їх упевнитись у дієздатності громадян, що беруть участь в укладанні угод.

Все це створює умови для порушення прав громадян при купівлі-продажу нерухомості та призводить до виникнення судових спорів.

В той же час, сучасний рівень інформаційних технологій дозволяє вирішити таку проблему в принципі. До таких можливостей відносяться:

- перенесення змісту судових рішень на електронні носії;
- накопичення усіх відповідних рішень в електронній формі;
- забезпечення електронного доступу до рішень в електронній формі.

Запропоновані рішення не є революційними, оскільки за кордоном та в ряді вітчизняних державних відомств накопичено достатній досвід ефективного застосування інформаційних технологій (у тому числі і у правовій галузі).

В цілому, за існуючим досвідом, для здійснення вдосконалення процедур перевірки обмежень дієздатності фізичних осіб із застосуванням сучасних інформаційних технологій, доцільно організаційно та юридично виділити такий процес в Єдиний реєстр недієздатності фізичних осіб.

Для цього необхідно розробити та прийняти відповідний законодавчий акт.

Багато дискусій викликав проект Закону України „Про реєстрацію прав на нерухоме майно”. На жаль, після першого читання питання про прийняття цього Закону перемістилося у політичну площину. Не вступаючи на тій чи іншій стороні в дану дискусію, вважаємо за доцільне зазначити, що світовий досвід свідчить, що реєстрацією прав на нерухоме майно має займатись спеціалізована державна установа, права на земельні ділянки та на розташовані на них об’єкти нерухомості повинні реєструватися в одному реєстрі. Тільки в цьому випадку можна гарантувати всі права для добросовісних покупців.

Ряд положень чинного законодавства, а також ділова практика що склалася в Україні у цій сфері істотно ускладнюють деякі операції із нерухомістю:

1. У сфері розпорядження комерційною нерухомістю, зокрема, подібні проблеми трапляються ледь не на кожному кроці. Наприклад, нежитлова будівля, чи усі нежитлові приміщення в одній житловій будівлі, визнається єдиним об’єктом права власності, а окремі приміщення належать їх співвласникам на праві спільної часткової власності. Проблема полягає у тому, що ст. 362 ЦК України встановлює переважне право співвласників придбати частку у праві спільної власності у разі її відчуження власником. Її вирішення

наразі відбувається шляхом отримання попереднього погодження від усіх співвласників на іпотеку і купівлю-продаж нерухомості, що становить значний ризик для покупців, і тим більше – для покупців, або застосування альтернативних схем передачі прав – внесення до статутного фонду, дарування тощо.

Обережні іноземні фірми намагаються виділити свої приміщення в окремий об'єкт. Проте, не говорячи вже про необхідність отримання значної кількості погоджень і розробки відповідного проекту, не завжди можна виконати технічні вимоги: окремий вихід, санвузол тощо. Регламентація порядку використання спільних частин будівлі вимагає укладення окремого договору між усіма співвласниками;

2. Ціле коло раніше маловідомих законодавцю проблем виникає також у зв'язку із будівництвом багатоквартирних будинків, офісних, торгових, розважальних центрів, паркінгів тощо на одній чи декількох земельних ділянках, які перебувають у приватній власності.

Права на земельні ділянки під забудовою є законодавчо невизначеними. У більшості випадків будівництво ведеться на орендованій державній чи комунальній земельній ділянці, яка після здачі об'єкта нерухомості в експлуатацію передається місцевим органам чи спеціальним експлуатуючим організаціям, або може бути передана власникам приміщень у такому об'єкті у спільну власність.

Приватний власник земельної ділянки є зацікавлений у збереженні і подальшому використанні цього активу в господарській діяльності, наприклад для отримання кредиту під заставу земельної ділянки, передачі в оренду тощо. Взаємовідносини між приватним власником земельної ділянки і співвласниками будівлі найбільш оптимально врегулювати шляхом встановлення оплачуваного сервітуту на користь співвласників будівлі шляхом укладення відповідного договору чи в судовому порядку. Можна також укласти договір оренди земельної ділянки, де на стороні орендаря будуть виступати усі співвласники будівлі. Порядок компенсації плати за землю може бути визначений пропорційно площі приміщень, які займає кожен з таких власників.

Проте зазначена схема передбачає складний порядок внесення змін до договору оренди, які будуть викликані, зокрема, зміною власників окремих приміщень у будівлі. Більш складний, проте дієвий механізм реалізується у разі створення власником земельної ділянки обслуговуючої організації або співвласниками об'єкта нерухомості, зокрема житлового будинку, кондомініуму, яким передаються право користування або право власності на земельну ділянку. Компенсація плати за землю може відбуватися, наприклад, на підставі договорів про надання послуг з власниками приміщень у будівлі;

3. Останнім часом питання придбання підвальних приміщень набуло масового характеру, на що безумовно, впливає розвиток ринку нежитлової нерухомості та необхідність розвитку торгово-розважальної індустрії. Проблема використання підвальних, напівпідвальних та інших нежитлових приміщень у житловому будинку також породжується нечіткістю та недостатністю законодавчого регулювання цього питання.

Закон України "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку" розмежовує поняття "допоміжні приміщення багатоквартирного будинку", тобто приміщення, призначені для забезпечення експлуатації будинку та побутового обслуговування мешканців будинку, які належать співвласникам будинку, і "нежиле приміщення", тобто приміщення, яке належить до житлового комплексу, але не відноситься до житлового фонду і є самостійним об'єктом цивільно-правових відносин. Житловий кодекс до житлового фонду не відносить нежилі приміщення в жилих будинках, призначені для торговельних, побутових та інших потреб непромислового характеру.

У кожному окремому випадку, із погляду потенційної можливості придбання підвального приміщення необхідно виходити, насамперед, з двох основних критеріїв: його правового титулу і функціонального призначення. Очевидно, що основним ризиком у цьому випадку буде звернення мешканців до суду з позовом про визнання права власності на підвальне приміщення ґрунтуючись на тому, що воно має допоміжний характер для житлового будинку. Відповідно, з метою мінімізації такого ризику перед прийняттям рішення про придбання приміщення варто вивчити технічну документацію, що має відношення до приміщення, вивчити легітимність придбання приміщення відчужувачем, а також одержати висновки компетентних експертів, які зможуть визначити функціональне призначення підвального приміщення.

ТЕМА 6 СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ, МАЙНОВИХ ПРАВ ТА УГОД З НЕРУХОМІСТЮ

- 6.1. Поняття, зміст і характерні ознаки права власності на нерухомість.
- 6.2. Способи набуття права власності на нерухоме майно.
- 6.3. Нормативні засади реєстрації права власності на об'єкти нерухомості.
- 6.4. Порядок державної реєстрації операцій із нерухомістю в Україні.
- 6.5. Система державної реєстрації об'єктів нерухомості.
- 6.6. Суб'єкти сфери державної реєстрації майнових прав.
- 6.7. Правила державної реєстрації нерухомого майна.
- 6.8. Державний реєстр прав на нерухоме майно та їх обмежень.
- 6.9. Проблеми реєстрації майнових прав на нерухоме майно в Україні.

Цивільний кодекс України (далі - Кодекс) при класифікації речей як об'єктів цивільних прав виходив із фундаментального поділу речей на рухомі і нерухомі.

Основний акт цивільного законодавства використовує термінологію "нерухомі речі", "нерухоме майно", "нерухомість". Інші законодавчі акти містять іншу термінологію, яка також позначає нерухомі речі.

Так, Закони України "Про планування і забудову територій", "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", "Про виконавче провадження", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про правові засади цивільного захисту", "Про недержавне пенсійне забезпечення"

використовують термін "об'єкт нерухомості". У свою чергу Повітряний кодекс України використовує термін "нерухомі об'єкти і споруди".

Отже, законодавчі акти використовують різну термінологію, що означає "нерухоме майно".

За Кодексом до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (частина перша статті 181).

Слід констатувати, що вказане визначення нерухомої речі за Кодексом є універсальним. Так, воно містить ознаки нерухомого майна, які повинні бути притаманні тому чи іншому об'єкту при визначенні його належності до нерухомого майна.

Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (далі – Закон) під нерухомим майном розуміє земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їх знецінення та зміни призначення.

Ураховуючи наведені законодавчі акти, можна виділити такі ознаки нерухомої речі:

- 1) ці об'єкти розташовані на земельній ділянці та нерозривно пов'язані з землею, тобто вони не можуть існувати без землі;
- 2) переміщення зазначених об'єктів є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення;

Вказані ознаки є основними і їх розглядати необхідно у сукупності. При цьому, крім Кодексу слід ураховувати інші нормативні акти (спеціальне законодавство), які визначають статус того чи іншого виду нерухомого майна. Водночас низка нормативних актів не містять конкретних посилок відносно належності того чи іншого об'єкту до нерухомого майна, однак, аналізуючи в комплексі норми, які регулюють відносини стосовно цих об'єктів, можна дійти висновку про їх правовий статус.

Як правило нерухоме майно вільно переміщується у цивільному обороті. Особливістю правового статусу нерухомого майна є те, що, по-перше у процесі створення воно по черзі може набувати два статуси (незавершене будівництвом нерухоме майно і завершене нерухоме майно). При цьому законодавство дозволяє укладати угоди і з об'єктами незавершеного будівництва (ч. 3 ст. 331 ЦК України). По-друге, обов'язковою умовою виникнення прав на нерухоме майно є їх державна реєстрація. Саме з державною реєстрацією закон пов'язує момент виникнення речових прав на нерухомість.

Все нерухоме майно умовно можна поділити на три групи.

До першої групи відноситься нерухомість за своєю природою. В дану групу входять земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також системи. Але при цьому слід пам'ятати, що ні ділянки надр, ні відокремлені водні об'єкти, ні багаторічні насадження, ні навіть шар родючого ґрунту землі поза зв'язком з землею існувати не можуть.

Другу групу нерухомого майна за природою складають так звані об'єкти, які міцно пов'язані з землею і їх переміщення спричиняє неспіврозмірну шкоду

їх призначенню. Тобто це штучно створені людиною об'єкти, які мають міцний зв'язок з землею. До них відносяться різні будівлі, споруди, жилі та нежилі приміщення, підприємство, як єдиний майновий комплекс (ст. 191 ЦК України) тощо.

До третьої групи відносяться об'єкти, які за своєю фізичною природою є рухомими, але законодавець відніс їх до нерухомості (морські, повітряні судна, космічні об'єкти). Ця група є цілком самостійною і до неї входять речі перераховані в ст. 181 ЦК України. Специфіка даної категорії об'єктів полягає в тому, що їх основним цільовим призначенням є переміщення у просторі. Підставами поширення на вказані об'єкти правового режиму нерухомості майна вчені називають їх роль у цивільному обороті, велику вартість та наявність державної реєстрації, що забезпечує індивідуалізацію зазначених об'єктів, необхідність здійснення підвищеного контролю за володінням, користуванням та розпорядженням ними з боку уповноважених органів державної влади.

Цивільно-правові угоди на підставі яких набувається, переходить та припиняється право власності нерухомим майном.

- договір купівлі-продажу (глава 54 ЦК України). За договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Договір купівлі-продажу земельної ділянки, єдиного майнового комплексу, житлового будинку (квартири) або іншого нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню, крім договорів купівлі-продажу майна, що перебуває в податковій заставі.

Договір купівлі-продажу земельної ділянки, єдиного майнового комплексу, житлового будинку (квартири) або іншого нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації, крім договорів купівлі-продажу майна, що перебуває в податковій заставі;

- договір дарування (глава 55 ЦК України). За договором дарування одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому другій стороні (обдаровуваному) безоплатно майно (дарунок) у власність.

Договір, що встановлює обов'язок обдаровуваного вчинити на користь дарувальника будь-яку дію майнового або немайнового характеру, не є договором дарування.

Дарунком можуть бути рухомі речі, в тому числі гроші та цінні папери, а також нерухомі речі.

Дарунком можуть бути майнові права, якими дарувальник володіє або які можуть виникнути у нього в майбутньому.

Договір дарування предметів особистого користування та побутового призначення може бути укладений усно.

Договір дарування нерухомої речі укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню;

- договір ренти (глава 56 ЦК України). За договором ренти одна сторона (одержувач ренти) передає другій стороні (платникові ренти) у власність майно,

а платник ренти взамін цього зобов'язується періодично виплачувати одержувачеві ренти у формі певної грошової суми або в іншій формі.

Договором ренти може бути встановлений обов'язок виплачувати ренту безстроково (безстрокова рента) або протягом певного строку.

Договір ренти укладається у письмовій формі.

Договір ренти підлягає нотаріальному посвідченню, а договір про передачу нерухомого майна під виплату ренти підлягає також держаній реєстрації;

- оренда житла з викупом (глава 59 ЦК України). Оренда житла з викупом є особливим видом найму (оренди) житла, що може передбачати відступлення орендодавцем права вимоги боргу іншій особі — вигодонабувачу.

За договором оренди житла з викупом одна сторона — підприємство-орендодавець передає другій стороні — фізичній особі (особі - орендарю) житло за плату на довготривалий (до 30 років) строк, після закінчення якого або достроково, за умови повної сплати орендних платежів, житло переходить у власність орендаря.

Підприємство - орендодавець набуває право власності на попередньо обране особою-орендарем житло з метою подальшої передачі такого житла у довгострокову оренду з викупом такій особі та здійснює розпорядження таким житлом до його повного викупу.

Укладення та припинення договору оренди житла з викупом здійснюються на умовах та у порядку, визначених законом.

Істотними умовами договору оренди житла з викупом є:

- 1) найменування сторін;
- 2) характеристики житла, щодо якого встановлюються відносини оренди з викупом;
- 3) строк, на який укладається договір;
- 4) розміри, порядок формування, спосіб, форма і строки внесення орендних платежів та умови їх перегляду;
- 5) умови дострокового розірвання договору;
- 6) порядок повернення коштів у разі дострокового розірвання або припинення договору;
- 7) права та зобов'язання сторін;
- 8) відповідальність сторін;
- 9) інші умови, визначені законом.

Договір найму житла укладається у письмовій формі.

Договір оренди житла з викупом підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню та обов'язковій державній реєстрації у порядку, визначеному законом;

- договір довічного утримання (догляду) (глава 57 ЦК України). За договором довічного утримання (догляду) одна сторона (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність житловий будинок, квартиру або їх частину, інше нерухоме майно або рухоме майно, яке має значну цінність, взамін чого набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно.

Договір довічного утримання (догляду) укладається у письмовій формі та підлягає нотаріальному посвідченню.

Договір довічного утримання (догляду), за яким передається набувачеві у власність нерухоме майно, підлягає державній реєстрації.

Також, крім правочинів право власності на нерухоме майно може набуватись як на підставі рішення суду та і за заповітом.

Відповідно до ч. 4 ст. 334 Кодексу, яка викладається у новій редакції з 01.01.2012 на підставі Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», права на нерухоме майно, які підлягають державній реєстрації, виникають з дня такої реєстрації відповідно до закону.

Відповідно до ст. 2 Закон, державна реєстрація речових прав на нерухоме майно (далі - державна реєстрація прав) - офіційне визнання і підтвердження державою фактів виникнення, переходу або припинення прав на нерухоме майно, обтяження таких прав шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Державний реєстр речових прав на нерухоме майно (далі - Державний реєстр прав) - єдина державна інформаційна система, що містить відомості про права на нерухоме майно, їх обтяження, а також про об'єкти та суб'єктів цих прав

З 1 січня 2013 року в системі державної реєстрації речових прав на нерухоме майно відбудуться суттєві зміни.

Так, Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» та інших законодавчих актів України» від 11.02.2010 р. № 1878-VI визначено новий концептуальний підхід до побудови системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень за принципом «єдиного вікна», який полягає в тому, що проведення державної реєстрації речових прав як на земельні ділянки, так і на об'єкти нерухомого майна, розміщені на них, а також обтяжень таких речових прав повинно здійснюватися в одному реєстрі – Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно.

Державну реєстрацію будуть проводити органи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно (Державна реєстраційна служба України, структурні підрозділи територіальних органів Міністерства юстиції України, які забезпечують реалізацію повноважень Державної реєстраційної служби України – реєстраційні служби райміськуправлінь юстиції) та нотаріуси, які є спеціальними суб'єктами, на яких покладаються функції державного реєстратора прав на нерухоме майно.

Звертатися до реєстраційних служб за проведенням державної реєстрації прав необхідно у наступних випадках:

- 1) законом передбачено проведення державної реєстрації прав з видачею свідоцтва про право власності на нерухоме майно (зокрема у випадку державної реєстрації права власності на новозбудовані чи реконструйовані об'єкти нерухомого майна, у разі внесення нерухомого майна до статутного фонду юридичної особи тощо);

- 2) проведення державної реєстрації прав на підставі рішень органів влади,

зокрема на підставі рішення суду, органів прокуратури, податкових органів, органів місцевого самоврядування;

3) проведення державної реєстрації прав, які виникли до 1 січня 2013 року та не були зареєстровані відповідно до законодавства, яке діяло на час їх виникнення.

Звертатися до нотаріусів за проведенням державної реєстрації прав необхідно у наступних випадках:

1) проведення державної реєстрації права власності перед вчиненням певної нотаріальної дії, у разі якщо реєстрацію такого права власності було проведено відповідно до законодавства, що діяло на момент його виникнення, тобто до 1 січня 2013 року;

2) проведення державної реєстрації прав у результаті вчинення нотаріальної дії з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва (наприклад, державна реєстрація права власності, що виникло на підставі договору купівлі-продажу).

Обов'язковій державній реєстрації підлягають наступні речові права та обтяження на нерухоме майно:

- право власності на нерухоме майно;

- право володіння; право користування (сервітут); право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис); право забудови земельної ділянки (суперфіцій); право господарського відання; право оперативного управління; право постійного користування та право оренди земельної ділянки; право користування (найму, оренди) будівлею або іншими капітальними спорудами, їх окремими частинами; іпотека; довірче управління майном;

- інші речові права відповідно до закону;

- податкова застава, предметом якої є нерухоме майно, та інші обтяження.

У Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно реєструються речові права та їх обтяження:

- на земельні ділянки;

- на об'єкти нерухомого майна, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їх знецінення та зміни призначення, а саме: підприємства як єдині майнові комплекси, житлові будинки, будівлі, споруди (їх окремі частини), квартири, житлові та нежитлові приміщення.

Процедура державної реєстрації прав визначена Порядком державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 22.06.2011 № 703.

Державна реєстрація права власності та інших речових прав проводиться за місцем розташування об'єкта нерухомого майна в межах території, на якій діє відповідний орган державної реєстрації прав.

Виключення складають випадки, коли державна реєстрація проводиться нотаріусом, а саме:

- державна реєстрація прав власності, реєстрація яких проведена відповідно до законодавства, що діяло на момент їх виникнення, під час

вчинення нотаріальної дії з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва;

- державна реєстрація прав у результаті вчинення нотаріальної дії з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва.

Державна реєстрація обтяжень речових прав проводиться незалежно від місця розташування об'єкта нерухомого майна.

В спрощеному вигляді процедуру державної реєстрації прав можна зобразити в три кроки:

1) подання документів для державної реєстрації прав заявником і отримання картки прийому заяви про державну реєстрацію прав та їх обтяжень;

2) проведення державної реєстрації прав (за відсутності підстав для відмови у її проведенні або зупиненні, чи зупиненні розгляду відповідної заяви);

3) отримання документів про державну реєстрацію прав заявником.

Загальний строк проведення державної реєстрації права власності та інших речових прав складає 14 робочих днів.

Державна реєстрація обтяжень речових прав на нерухоме майно, іпотеки проводиться в день надходження відповідної заяви.

Державна реєстрація прав, які виникають у результаті вчинення нотаріальної дії проводиться нотаріусом одночасно з вчиненням такої дії.

Права, зареєстровані у старих реєстрах, залишаються чинними. Перереєструвати право на нерухомість потрібно тільки у випадку, якщо ви вирішите щось з нею робити: продати, передати у спадок тощо. Тоді перереєстрацію прав безкоштовно проводить нотаріус, який перевіряє інформацію в наявних реєстрах і переносить її у єдиний.

До 1 січня 2013 р. схема оформлення прав на житло виглядала так: БТІ проводять технічну інвентаризацію (30 днів) і видають витяги з Реєстру прав власності на нерухоме майно, нотаріуси засвідчують операцію і реєструють її, а потім БТІ за 14 днів реєструє право власності на квартиру.

З 2013 р. за БТІ залишаються тільки функції проведення технічної інвентаризації, а засвідчувати операції, реєструвати право власності на квартиру будуть нотаріуси – як державні, так і приватні. Вони будуть самі вносити записи до Реєстру речових прав на нерухоме майно. Причому реєстрація права власності на житло проводитиметься

Якщо квартира купується у новобудові, забудовник, перш ніж продати об'єкт, повинен зареєструвати його за собою в органах Укрдержреєстру. А далі повторюється процедура реєстрації квартири на «вторинці»

До 2013 р. проводити технічну інвентаризацію, щоб одержати витяг з Реєстру прав власності на нерухоме майно, необхідно було під час кожної операції купівлі-продажу. Проте, як пояснили в Укрдержреєстрі, тимчасове положення про порядок державної реєстрації права власності та інших речових прав, яке регулює цю процедуру, з 1 січня 2013 року втрачає чинність. Отже, отримання нового техпаспорта (у разі перепланування) або проведення інвентаризації під час кожної операції стане необов'язковим.

До речі, Закон «Про технічну інвентаризацію об'єктів нерухомого майна», прийнятий парламентом і ветоаний Президентом, також залишає рішення про проведення техінвентаризації під час операцій з нерухомістю на розсуд продавця і покупця. Поки закон не підписав Президент, питання залишається відкритим, але не варто виключати можливості, що з наступного року за БТІ залишиться тільки функція з проведення первинної технічної інвентаризації нерухомості.

Проводити техінвентаризацію слід під час будь-яких операцій купівлі-продажу житла, оскільки техпаспорт у такому випадку підтверджує і наявність квартири за вказаною адресою і законність перепланувань, якщо такі були.

Може бути таке, що об'єкта може в наявності не бути. Якщо не буде інвентаризації, його можна продати як повітря за паперами. Це настійно рекомендується, щоб упевнитися, що отримується об'єкт юридично оформлений і перебуває у правовому полі.

ТЕМА 7 ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ. АГЕНТСТВА НЕРУХОМОСТІ (БРОКЕРСЬКІ КОМПАНІЇ, ОЦІНЮВАЧІ, НОТАРІАТ) ЯК СУБ'ЄКТИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

- 7.1. Агентства нерухомості на ринку нерухомості.
- 7.2. Організаційне забезпечення діяльності агентства нерухомості.
- 7.3. Правове регулювання діяльності агентств нерухомості.
- 7.4. Співпраця між агентствами нерухомості.
- 7.5. Брокерська діяльність на ринку нерухомості.
- 7.6. Правові засади діяльності брокерських компаній на ринку нерухомості.
- 7.7. Роль оцінки на ринку нерухомості.
- 7.8. Взаємодія суб'єктів ринку нерухомості з нотаріатом.
- 7.9. Правове регулювання нотаріальних дій на ринку нерухомості України.

Ринок нерухомості — це певний набір механізмів, за допомогою яких передають права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюють ціни й розподіляють простір між різними конкуруючими варіантами землекористування.

У структуру ринку нерухомості входять:

- * об'єкти ринку нерухомості;
- * суб'єкти ринку нерухомості;
- * інфраструктура ринку нерухомості.

Нерухоме майно (нерухомість) - земельні ділянки та все, що розташоване на них і тісно пов'язане з ними, тобто об'єкти, переміщення яких без непропорційної шкоди їх призначенню неможливе, зокрема будівлі, приміщення і квартири, розташовані в них, а також споруди, підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси. До нерухомого майна належать також повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання,

космічні об'єкти. Законом до нерухомого майна може бути віднесене й інше майно.

У широкому значенні під інфраструктурою розуміють сукупність галузей та видів діяльності, обумовлюючих конкретний об'єкт (національна економіка, сфера економічної діяльності, регіон і т. д.), що розглядається для забезпечення його нормального функціонування. Залежно від об'єктів конкретного рівня під інфраструктурою розуміють ту або іншу сукупність складових її елементів.

Як зазначено вище, на рівні ринку нерухомості до інфраструктури належать професійні та інституційні (ті, що представляють інтереси держави) учасники ринку нерухомості, що впливають на створення й споживання корисних властивостей об'єктів нерухомості, а також їх розподіл у ринковому середовищі.

На ринку нерухомості сформувалися і активно діють різні фізичні і юридичні особи (Суб'єкти ринку). Що сприяють підвищенню ефективності його обороту. Залежно від позиції на ринку всіх його учасників можна умовно класифікувати на групи: продавці; покупці; інвестори; посередники.

Одне із основних місць на ринку нерухомості займають державні органи, що виконують функції регулювання, які виражаються у різних формах.

Агентом з нерухомості може бути громадянин України, який у встановленому порядку отримав сертифікат на право здійснення діяльності з нерухомістю. Агентом з нерухомості не може бути особа, яка має судимість за корисливий злочин. Агент з нерухомості може проводити діяльність з нерухомістю індивідуально або як працівник агентства нерухомого майна. Агент з нерухомості має право індивідуально проводити діяльність з нерухомістю після отримання ліцензії на право здійснення діяльності з нерухомістю.

Для провадження діяльності з нерухомістю агенти з нерухомості, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, зобов'язані отримати ліцензію на право здійснення діяльності з нерухомістю.

Агентством нерухомого майна вважається юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, одним з предметів діяльності якої є діяльність з нерухомістю, яка має у своєму штаті атестованих агентів з нерухомості та ліцензію на право здійснення діяльності з нерухомістю.

У зв'язку з відсутністю правового регулювання діяльності агентств нерухомості в Україні сьогодні дуже складно розібратися в їх статусі та мірі відповідальності перед клієнтами. У світовій практиці агентство нерухомості визначається як організація (підприємство, установа), діяльністю якої є посередницькі послуги при здійсненні операцій на ринку нерухомості. Працівник агентства нерухомості називається ріелтер, або агент з нерухомості.

Ріелтер, ріелтор (англ. Realtor) — посередник, агент, що здійснює діяльність на ринку нерухомості з метою отримання доходу (комісійних). Ріелтор — це фізична особа, яка виконує ріелторську діяльність на підставі ліцензії, якщо цього вимагає закон, працює в штаті ріелторської фірми на підставі трудового договору, договору підряду або договору доручення з нею як індивідуальний підприємець без створення юридичної особи, зареєстрований у встановленому законом порядку.

Ріелтерська діяльність - діяльність, здійснювана юридичними особами та (або) індивідуальними підприємцями на основі угоди із зацікавленою особою (або за дорученням) для здійснення від його імені і за його рахунок або від свого імені, але не за рахунок і в інтересах зацікавленої особи цивільно-правових операцій з об'єктами нерухомості і правами на них.

Цей вид діяльності може здійснюватися на основі договору доручення (від чужого імені) або на основі договору комісії (від власного імені).

Основні напрями ріелтерської діяльності, що склалися в світовій практиці: брокерська діяльність; агентська діяльність; діяльність як повіреного; діяльність як: ділера; посередницька діяльність; торгова діяльність.

Нові для українських, умов напрями ріелтерської діяльності: девелоперська та редевелоперська діяльність; управління нерухомістю діяльність як фахівця з інформаційних технологій; юридичний супровід об'єктів нерухомості.

Основою прийнято вважати брокерську, яка здійснює діяльність за рахунок та в інтересах зацікавлених осіб і пов'язана зі зміною, встановленням або припиненням їх прав на об'єкти нерухомості, що підлягають реєстрації згідно із Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень».

Брокерські послуги можуть надаватися ріелтерськими організаціями, що мають статус юридичної особи, а також є індивідуальними підприємцями, зареєстрованими у встановленому порядку. При цьому ріелтерські організації зобов'язані оформити з брокером трудові відносини відповідно до вимог і ціною законодавства й наділити його правом підпису договорів на надання брокерських послуг.

Брокерська діяльність містить такі основні послуги:

- консультування з питань стану та аналізу ринку нерухомості;
- підбір і організація показів об'єктів нерухомості;
- збір й підготовка документів, необхідних для здійснення операції;
- оцінка операції, що планується, на ймовірність її заперечення;
- сприяння в організації взаєморозрахунків між сторонами операції;
- документальне оформлення передачі об'єкта нерухомості.

Для операцій, що підлягають державній реєстрації, до складу брокерських послуг входить реєстрація операції переходу прав на об'єкт нерухомості ріелтерською організацією, якщо інше не передбачене договором.

Консультування з питань стану та аналізу ринку нерухомості полягає в наданні об'єктивної, повної інформації та здійсненні аналізу цін на ринку нерухомості регіону, що дозволяє зацікавленим особам зробити висновок про можливість та процедуру надання брокерських послуг в цій ріелтерській організації.

Підбір і організація показів об'єктів нерухомості здійснюють відповідно до письмової заявки зацікавленої особи - правоотримувача. Кількість варіантів, що підбирають, порядок їх показів визначають в договорі. Усі варіанти об'єктів нерухомості, що пропонуються, повинні мати опис, необхідний для тримання найбільш повного уявлення про них. За цих умов ріелтерська організація зацікавлених осіб інформує письмово про відомі недоліки об'єктів нерухомості.

Перелік документів, необхідних для здійснення операції та порядок їх отримання, затверджуються ріелтерською організацією. Документи можуть збиратися ріелтерською організацією на основі доручення, виданого зацікавленою особою, самою зацікавленою особою в присутності представників ріелтерської організації.

Оцінюючи операцію, що планується, щодо її можливого заперечення ріелтерська організація визначає низку осіб, що володіють правами на об'єкт нерухомості (співвласники, особи, які одержали заставу та ін.), а також особи, виникнення прав яких на об'єкт нерухомості носить ймовірний характер. У ході здійснення операції необхідно своєчасно письмово інформувати зацікавлену особу про усі відомі обставини й факти, що належать до прав щодо операції, здатних згодом призвести до визнання цієї операції недійсною або обтяження прав зацікавленої особи.

За бажанням зацікавленої особи ріелтерська організація оформляє розрахунки з операції через спеціалізовані фінансові установи або використовуючи інші законні форми.

У разі надання брокерської послуги з передачі об'єкта нерухомості ріелтерська організація має організувати процес звільнення та передачі об'єкта.

Для підвищення свого іміджу ріелтерська організація має надати таку інформацію усім зацікавленим особам:

- свідоцтво про державну реєстрацію;
- документ на право використання торгівельної марки, зареєстрованої у встановленому порядку, під якою надаються брокерські послуги;
- сертифікат відповідності брокерських послуг, що надаються організацією, стандарту та законодавчим або іншим вимогам;
- документи, що підтверджують членство в професійних об'єднаннях;
- тарифи й розцінки на надання брокерських послуг;
- книгу скарг і пропозицій, пронумеровану та завірену штампом;
- опис процедури розгляду скарг та претензій;
- поліс страхування професійної відповідальності або документ, що засвідчує використання інших способів забезпечення зобов'язань перед зацікавленими особами.

На першу вимогу будь-яких державних органів, керівництво ріелтерської організації має надати: документи, які підтверджують кваліфікацію брокерів та їх повноваження (наказ або доручення) на право підписання договорів від імені ріелтерської організації, зразки типових договорів, протоколів, доручень та інших документів, що використовуються під час надання брокерських послуг.

Прийнято вважати, що надання послуг у всіх секторах ринку нерухомості робить бізнес більш надійним і прибутковим. Однак практика показує, що «екстенсивні» інвестиції, звичайно, виявляються малоефективними. Деякі підприємці отримують значні прибутки від діяльності на суміжних ринках, а для інших такі спроби нерідко закінчуються збитками.

Тільки інвестиції у створення відділів комерційної нерухомості виправдовують себе досить швидко. Інші напрями: обмін квартир, управління власністю - вимагають не одного року. Так, операції з обміну квартир

вимагають великих інвестицій у процес накопичення інформаційної бази і створення програми з підбору варіантів. Тривалий цикл підбору варіантів робить рентабельність обмінних операцій надто вузькою.

Останнім часом ріелтерські організації все частіше намагаються розширити діяльність за рахунок управління нерухомістю. Однак, щоб вийти на дуже консервативний ринок управління, необхідні солідні рекомендації, які можна отримати, наприклад, через співпрацю зі спеціалізованими компаніями, що працюють у цій сфері. На початку своєї діяльності ріелтери виконують лише функції агентів (здання приміщення в оренду), і лише набувши достатнього досвіду, можуть перейти до виконання управлінських функцій.

Нині Девелопмент Ріелтерської фірми направлений на створення нових об'єктів нерухомості для подальшого їх продажу. Ця діяльність здійснюється на основі партнерства з інвестиційно-будівельними компаніями. Як правило, ріелтерська фірма працює на другорядному ринку нерухомості, однак, існують декілька ріелтерських компаній, що продають житло на первинному ринку. Можлива також діяльність зі створення окремого об'єкта нерухомості для подальшого його подальшого його продажу через зміни правового режиму об'єкта, що раніше існував (наприклад, майнового комплексу). Приватизовані підприємства часто не мають документів, що установлюють право на об'єкти нерухомості, отримані в процесі акціонування. У такому випадку фахівці здійснюють повний комплекс робіт від консалтингу до оформлення прав власності на земельну ділянку.

Виступаючи як Фахівець з інформаційних технологій, Ріелтерська організація надає послуги з інформаційного забезпечення учасників операції, консультаційні та послуги щодо оформлення документів, а також належного та безпечного здійснення розрахунків за операціями. Сьогодні ця функція ріелтерських організацій потребує створення в регіонах України механізмів обміну інформацією між фірмами — так званих мультилісингових систем (МЛС).

Головна ідея МЛС перебуває в тому, що фірми, що представляють інтереси продавця, вміщують в єдину базу даних ті об'єкти нерухомості, що пропонуються до продажу або об'єкти нерухомості, що здаються в оренду. Якщо пропозицією зацікавився клієнт іншої компанії, ріелтери мають поділити належні комісійні. При цьому скорочується розмір преміальних, але зростає швидкість реалізації об'єкта.

Оформлення операції з нерухомістю вимагає обов'язкового нотаріального посвідчення. По-перше, цілий ряд операцій без нотаріального посвідчення буде вважатися недійсним, а по-друге - це знижує всі можливі ризики власника житла. Розглянемо основні "постулати", які необхідно знати кожному потенційному покупцеві або продавцеві нерухомості.

Згідно з чинним законодавством, нотаріус при посвідченні угоди з нерухомістю досконально перевіряє подані документи на предмет їх законності, достовірності і правильності оформлення. А також в обов'язковому порядку перевіряє:

* чи має право особа, що продає свою нерухомість, продавати її, правомочний він здійснити цю операцію;

* наявність і достовірність всіх необхідних документів для здійснення угоди;

* при необхідності запитує в обох сторін інші відсутні документи.

Існує цілий ряд випадків, коли оформити угоду без допомоги нотаріуса не вийде. Вона просто не матиме юридичної сили і може бути оскаржена в суді в будь-який момент. Відповідно до чинного законодавства, обов'язковому нотаріальному посвідченню підлягають договори про відчуження (купівля-продаж, міна, дарування, довічне утримання) житлового будинку, квартири, іншого нерухомого майна. Недотримання обов'язкової нотаріальної форми угоди тягне за собою недійсність такої угоди. Кожна зі сторін у такому випадку зобов'язана повернути своєму контрагенту все одержане за угодою, а якщо повернення в натурі неможливий - відшкодувати вартість у грошах. Крім того, необхідно пам'ятати про обов'язкову державну реєстрацію майна. Придбану нерухомість власник повинен у встановленому порядку зареєструвати.

Державна реєстрація об'єктів нерухомого майна здійснюється спеціальними державними підприємствами - бюро технічної інвентаризації місцевих органів виконавчої влади (БТІ) на підставі відповідних правовстановлюючих документів за рахунок власника нерухомого майна.

До об'єктів нерухомого майна, що підлягає обов'язковій державній реєстрації, відносяться:

* житлові будинки (домоволодіння), розташовані на земельній ділянці під окремим порядковим номером на вулиці, площі, провулку;

* нежитлові будинки, дачі, садові будиночки, гаражі, будівлі виробничого, господарського, соціально-побутового та іншого призначення, розміщені на окремому земельній ділянці;

* вбудовані в житлові будинки нежитлові приміщення (як частина цього будинку);

* квартири в багатоквартирних будинках.

ТЕМА 8 ТЕХНОЛОГІЇ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ, ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙ, ОРГАНІЗАЦІЯ АУКЦІОНІВ НЕРУХОМОСТІ, УГОДИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ, ПІДГОТОВКА ОБ'ЄКТУ ДО ПРОДАЖУ, ЕКСПЕРТИЗА УГОД, НОТАРІАЛЬНЕ ВІДЧУЖЕННЯ НЕРУХОМОСТІ, ПОРЯДОК ТА СХЕМИ РОЗРАХУНКІВ

8.1. Загальна характеристика цивільно-правових договорів щодо нерухомого майна, які передбачають перехід права власності на нього: купівля-продаж нерухомого майна, договір міни, дарування нерухомого майна, договір ренти, довічне утримання, спадкування.

8.2. Загальна характеристика цивільно-правових договорів щодо нерухомого майна, які не супроводжуються переходом права власності на нього: договір найму, договори про право користування чужим майном, договір

лізингу, договір концесії, спільна діяльність, позичка, управління майном, іпотека.

Купівля-продаж

За договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму (ст. 655 ЦК).

Уже із самого визначення видно, що істотними умовами договору купівлі-продажу є предмет і ціна. Тому якщо в тексті договору ви забудете чітко й у всіх подробицях указати, що саме продаєте і за якою ціною, договір буде вважатися неукладеним. Формулювання "продається двоповерховий будинок" підходить для оголошення в газеті, але як умова договору не годиться.

Крім цих двох обов'язкових умов до договору можна включити будь-які інші на розсуд сторін (звичайно вказують термін і порядок передачі майна; термін і спосіб оплати; права, обов'язки та відповідальність сторін). Більше того, щоб уникнути непорозумінь між продавцем і покупцем бажано як можна детальніше застерегти умови продажу. Наприклад, варто передбачити в договорі пункт, у якому буде вказаний технічний стан майна на момент продажу - це дозволить надалі уникнути взаємних претензій сторін.

На що слід звернути особливу увагу:

1. Право продавати майно належить його власнику, за винятком випадків примусового продажу (ст. 658 ЦК). Отже, у продавця нерухомого майна повинен бути документ, що підтверджує його право власності на об'єкт, який продається. Таким документом є свідоцтво про право власності на майно, яке видається органами державної реєстрації прав на нерухомість, як передбачено ст. 5 Закону № 1952;

2. Власник не повинен бути обмежений у своєму праві на розпорядження нерухомим майном. Мова йде про те, що в деяких випадках на відчуження майна може бути накладена заборона. Наприклад, при оформленні кредиту під заставу нерухомості або як міра із забезпечення позову, коли заборона накладається на майно відповідача. Договір купівлі-продажу нерухомості посвідчується нотаріально (про це див. нижче), і саме нотаріус - перш ніж здійснити таке посвідчення - перевіряє, чи є заборона на відчуження, чи накладений арешт на майно, використовуючи для цієї цілі дані Єдиного реєстру заборон відчуження об'єктів нерухомого майна (п. 47 Інструкції № 20/5);

3. Ціна договору визначається сторонами. Іншими словами, продавець і покупець самі домовляються, за якою ціною буде продане майно. Таким же чином сторони застерігають термін і спосіб оплати. Якщо за договором покупцю надана розстрочка на період з моменту передачі майна і до повної оплати його вартості, то весь цей час майно знаходиться в заставі у продавця (ст. 694 ЦК). Хоча ця норма прописана в Цивільному кодексі, радимо заставу нерухомого майна оформляти відповідно до норм Закону про заставу (про це читайте далі по тексту);

4. Договір купівлі-продажу нерухомого майна складається в письмовій формі і підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню та державній реєстрації (ст. 657 ЦК). Тільки після державної реєстрації договір буде вважатися укладеним. Тільки з моменту державної реєстрації у покупця виникне право власності на придбане майно (ч. 4 ст. 334 ЦК);

5. Претензії з приводу виявлених недоліків нерухомого майна покупець може пред'явити продавцеві протягом трьох років з дня передачі майна, якщо договором не встановлений більший термін. Зверніть увагу: якщо дату передачі майна встановити неможливо або покупець володів майном ще до укладення договору, то цей термін буде відлічуватися з дня укладення договору (ст. 680 ЦК). Не слід плутати термін для виставлення претензій продавцеві з терміном позовної давності. Претензії приймаються протягом 3 років, а термін позовної давності для нерухомості становить рік після виявлення недоліків у межах цього трирічного терміну. Термін позовної давності - це період, протягом якого можна звернутися до суду з позовом про захист порушеного права. Термін позовної давності щодо вимог за недоліками проданого майна становить один рік - починаючи з дня виявлення недоліків - у межах установленого вище трирічного терміну (ст. 681 ЦК);

6. Питання про оформлення земельної ділянки під нерухомістю, яка придбавається, вирішується залежно від того, які права мав на цю ділянку продавець нерухомості. Розглянемо можливі ситуації:

- ситуація перша: земельна ділянка під нерухомим майном знаходилася у власності продавця. Тут слід пам'ятати, що придбання будівлі, споруди не означає, що до покупця автоматично переходить і право власності на земельну ділянку, на якій вони розташовані. Продавець будівлі, як власник земельної ділянки, має право:

- або продати її (при цьому продаж будівлі і земельної ділянки можна оформити одним договором або укласти два окремих);

- або здати в оренду новому власнику будівлі.

Завважте, що покупець будівлі стає власником земельної ділянки після оформлення державного акта на право власності на землю. Право на оренду земельної ділянки виникає після укладення договору оренди і його державної реєстрації (ст. 135 ЗК);

- ситуація друга: земельна ділянка під нерухомим майном знаходилася в постійному користуванні продавця. Продавши нерухомість, колишній власник фактично перестає користуватися земельною ділянкою. Однак для того щоб не платити податок на землю, він повинен відмовитися від прав на неї. Для цього йому слід звернутися до власника землі із заявою про припинення права постійного користування земельною ділянкою (ч. 2 ст. 142 ЗК). Одночасно новий власник нерухомості повинен звернутися до власника землі для оформлення прав на цю ділянку. Важливий момент: на сьогодні отримати в постійне користування землю, що знаходиться в державній або комунальній власності, можуть тільки державні та комунальні підприємства, а також підприємства громадських організацій інвалідів (ст. 92 ЗК). Іншими словами, юридичні особи інших форм власності або громадяни не можуть отримати

земельні ділянки в постійне користування. Але як нові власники об'єктів нерухомості вони мають право або взяти землю в оренду, або викупити її у власність;

- ситуація третя: земельну ділянку під нерухомим майном колишній власник будівлі орендував. Питання про переоформлення договору оренди на нового власника нерухомості необхідно вирішувати з власником земельної ділянки.

Міна

Суть договору міни полягає в тому, що сторони обмінюються майном, яке належить їм, при цьому кожна зі сторін передає право власності на своє майно і придбаває право власності на інше майно (ст. 715 ЦК, 293 ГК).

До договору міни застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, але при обміні нерухомим майном існують свої тонкощі.

На що слід звернути особливу увагу:

1. До договору необхідно включити такі умови: предмет договору (чітко вказати, яке майно обмінюється), порядок передачі майна, момент переходу права власності на нього і відповідальність сторін. Як правило, такий договір передбачає обмін рівноцінним майном, однак сторони можуть обмінятися і нерівнозначним за вартістю майном, доплативши різницю за майно більшої вартості (ст. 715 ЦК);

2. Об'єктами обміну може бути нерухоме майно (земельні ділянки, квартири), за винятком майна, яке належить до основних фондів державної або комунальної власності. Важливий момент: на цілком законних підставах обмінятися основними фондами (у тому числі будовами і спорудами), що належать до державної та комунальної власності, можуть державні або комунальні підприємства (ст. 293 ГК);

3. Договір міни нерухомого майна складається в письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації (ст. 657 ЦК).

Дарування

За договором дарування одна сторона (дарувальник) передає іншій стороні (обдаровуваному) будь-яке майно у власність безоплатно (ст. 717 ЦК).

На що слід звернути особливу увагу:

1. Будь-яких заборон на дарування нерухомості ЦК і ГК не передбачено. Скоріше навпаки, оскільки в ст. 719 ЦК указано, що предметом договору дарування цілком може бути нерухомість і такий договір складається в письмовій формі з наступним нотаріальним посвідченням;

2. Завважте, що підприємницькі товариства (до таких ЦК відносить господарські товариства і виробничі кооперативи) можуть укладати між собою договори дарування, у тому числі й нерухомого майна, якщо в засновницьких документах дарувальника прямо передбачене право укладати такі договори (ч. 3 ст. 720 ЦК). За відсутності такої згадки в засновницьких документах

укладений договір дарування може бути визнаний судом недійсним на вимогу однієї зі сторін договору або відповідного державного органу (ст. 207 ГК).

Коли мова йде про купівлю-продаж, міну або дарування нерухомості, порядок укладення договорів той же, що й для всіх цивільно-правових угод:

1. Для початку зацікавлена сторона готує і подає у двох примірниках проект договору, який повинен бути розглянутий другою стороною протягом 20 днів з моменту отримання (ст. 181 ГК). При незгоді із запропонованими умовами сторона, що отримала проект договору, може підготувати протокол розбіжностей, який повинен бути розглянутий також протягом 20 днів. Поки сторони не дійдуть згоди, договір не вважатиметься укладеним (ч. 1 ст. 638 ЦК);

2. Потім договір необхідно нотаріально засвідчити у державного або у приватного нотаріуса (Інструкція № 20/5). У державній нотаріальній конторі сплачується державне мито в розмірі 1 % від суми договору, але не менше 1 НМДГ, тобто не менше 17 грн. (п. 3 ст. 3 Декрету № 7-93); у приватного нотаріуса з вас візьмуть не державне мито, а плату за здійснення нотаріальних дій;

3. Після посвідчення у нотаріуса укладеним буде вважатися тільки договір дарування нерухомого майна (ст. 640 ЦК). Договори купівлі-продажу і міни нерухомості вимагають ще й державної реєстрації. Після проведення державної реєстрації договір купівлі-продажу і міни нерухомого майна вважатиметься укладеним;

4. Новим власникам нерухомого майна доведеться ще здійснити державну реєстрацію своїх прав на це майно й отримати документ, що підтверджує їх право власності на цей об'єкт.

Порядок проведення такої реєстрації, установлений ст. 17 Закону № 1952, включає такі етапи:

- облік заяви про реєстрацію, прийняття і перевірка документів;
- установлення відсутності підстав для відмови в реєстрації;
- безпосередньо реєстрацію.

Максимальний термін, передбачений законом для всіх цих дій, становить 14 календарних днів з дня отримання заяви і всіх необхідних документів.

За державну реєстрацію прав на нерухоме майно сплачується державне мито (ч. 1 ст. 29 Закону № 1952).

Завершується процес реєстрації видачею новому власнику свідоцтва про реєстрацію права власності на нерухоме майно. Поки що таке свідоцтво будуть видавати БТІ, керуючись Положенням № 7/5, але після створення єдиної системи органів державного земельного кадастру функція реєстрації прав на нерухомість перейде до них.

Перехід права власності і його наслідки для сторін договору та третіх осіб. Укладення договорів купівлі-продажу, міни і дарування нерухомого майна і наступна реєстрація прав на це майно фактично означають одне - зміну власників майна.

Перехід права власності спричиняє:

- для продавця (дарувальника) - необхідність зняти з балансу продане майно;

- для покупця (обдаровуваного) - відповідно зарахувати майно на свій баланс. Крім того, отримавши свідоцтво про право власності на майно, покупець (обдаровуваний) уже зможе ним користуватися і розпоряджатися на свій розсуд.

При відчуженні нерухомості можуть бути порушені інтереси третіх осіб, наприклад орендарів:

- якщо придбана нерухомість знаходиться в оренді, що означає зміна власника для орендаря?

Хотілося б звернути увагу покупців нерухомого майна на те, що згідно зі ст. 770 ЦК зміна власника майна не є підставою для припинення договору оренди (якщо, звичайно, така умова не передбачена самим договором оренди). Іншими словами, до нового власника нерухомого майна перейдуть права та обов'язки орендодавця за раніше укладеним щодо цього майна договором оренди.

Якщо продавець не попереджав покупця про права третіх осіб на це майно і покупець не знав і не міг знати про них, то останній має право вимагати або зменшення ціни, або розірвання договору купівлі-продажу чи міни (ст. 659 ЦК).

Застава нерухомого майна (іпотека)

Фактично застава являє собою один зі способів забезпечення виконання зобов'язань, при якому у разі невиконання зобов'язання боржником кредитор (заставоутримувач) отримає задоволення за рахунок закладеного майна. Один з різновидів застави - іпотека, тобто застава нерухомого майна. Правовою базою регулювання іпотеки є Закон № 898.

На сьогодні підставою для виникнення іпотеки служить угода сторін, оформлена у вигляді окремого договору (іпотечний договір) або у вигляді умов будь-якого цивільно-правового договору.

На що слід звернути особливу увагу:

1. Для того щоб майно стало предметом іпотеки, необхідне виконання таких умов:

- майно повинне належати іпотекодавцю на праві власності;
- майно повинне бути відчужуваним і таким, щоб на нього можна було звернути стягнення;

- майно повинне бути зареєстроване як окремий об'єкт права власності;

2. Договір про заставу нерухомого майна підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню. Конкретний перелік відомостей, які він повинен містити, наведений у ст. 18 Закону № 898;

3. Крім нотаріального посвідчення сам факт передачі нерухомого майна в заставу підлягає ще й державній реєстрації (ст. 4 Закону № 898) у порядку, установленому ст. 23 Закону № 1952.

Іпотечний договір вважається дійсним відразу після посвідчення у нотаріуса. Наявність або відсутність наступної державної реєстрації іпотеки на дійсності договору не відобразиться. Проте здійснення державної реєстрації вигідне іпотекоутримувачу, оскільки в результаті реєстрації він отримує пріоритет на задоволення своїх вимог за рахунок заставленого майна. Це

означає, що за наявності інших кредиторів його вимоги задовольнятимуться в першу чергу (ст. 4 Закону № 898).

Посвідчення угод про відчуження нерухомого майна

Згідно із ст. 55 Закону договори про відчуження жилого будинку, квартири, дачі, садового будинку, гаражу, земельної ділянки та іншого нерухомого майна посвідчуються за місцезнаходженням цього майна. Жилі будинки, квартири, дачі, садові будинки, гаражі як об'єкти права власності підлягають обов'язковій державній реєстрації. Відчуження перелічених об'єктів потребує обов'язкового нотаріального посвідчення. Але серед зазначеного майна є нерухоме майно, оформлення відчуження якого можливе у простій письмовій формі (наприклад, угода відчуження квартири юридичною особою іншої юридичній особі).

Посвідчення угод відчуження нерухомого майна належить до компетенції і державного, і приватного нотаріуса. Як і в разі посвідчення будь-яких угод, оформлюючи угоду з нерухомим майном, нотаріус перевіряє, чи відповідає зміст угоди Закону справжнім намірам сторін, визначає дієздатність та правоздатність сторін, які беруть участь в угоді.

Укладення угод про нерухоме майно, що підлягають державній реєстрації, відрізняється від інших угод тим, що нотаріус при їх посвідченні зобов'язаний витребувати документи, які підтверджують право власності на майно, що відчужується, і перевірити відсутність заборони на відчуження цього майна.

Перелік документів, якими може бути підтверджене право власності громадян чи юридичних осіб на жилі будинки, квартири, дачі, садові будинки, гаражі та інше нерухоме майно, наведений в Інструкції про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України. Цей перелік містить такі документи:

- нотаріально посвідчені угоди купівлі-продажу, довічного утримання, дарування, міни;
- договори купівлі-продажу, зареєстровані на біржі;
- свідоцтво про придбання жилого будинку (частини будинку) з прилюдних торгів;
- свідоцтво про право приватної власності на будинок (частину будинку);
- свідоцтво про право власності, яке видає відповідний орган (при приватизації житла, об'єктів незавершеного будівництва, автозаправних станцій, які реалізують пально-мастильні матеріали виключно населенню та ін.);
- свідоцтво про право на спадщину;
- свідоцтво про право власності на частку у спільному майні подружжя;
- договір про поділ майна;
- рішення суду, арбітражного суду та ін.

Цей перелік документів не є вичерпним. Документи, що підтверджують право власності громадян на квартири та будинки, приймаються нотаріусом лише за наявності відмітки державного реєструючого органу або реєстраційного посвідчення, що є невіддільною складовою правовстановлюючого документа.

Реєстрації підлягають лише об'єкти, будівництво яких завершене та які прийняті в експлуатацію у встановленому законом порядку:

- жилі й нежилі будинки, садові будинки, дачі, гаражі, будівлі виробничого, господарського, соціально-побутового та іншого призначення, що розташовані на окремих земельних ділянках вулиць, площ і провулків під окремими порядковими номерами;

- вбудовані в жилі будинки нежилі приміщення (як частини цих будинків);

- квартири багатоквартирних будинків.

Отже, коли до нотаріуса звертаються сторони угоди щодо відчуження перелічених об'єктів нерухомого майна, нотаріус зобов'язаний витребувати зареєстрований у БТІ документ, який підтверджує право власності на це майно.

Якщо право власності на квартиру чи жилий будинок виникло внаслідок подальшого розпорядження цим майном (купівля-продаж, міна, дарування тощо), то правовстановлюючим документом буде примірник угоди, зареєстрований у БТІ.

Якщо право власності на квартиру чи будинок виникає на підставі договору довічного утримання, нотаріус ознайомлюється з усіма відмітками на примірнику договору, оскільки право розпорядження таким майном виникає у власника лише зі смертю відчужувача. На договорі довічного утримання, що приймається як документ, який встановлює право власності, обов'язково має бути відмітка про зняття заборони на відчуження.

Стосовно успадкованих квартир документом, який підтверджує право власності спадкоємця, є зареєстроване в БТІ свідоцтво про право на спадщину за законом чи заповітом залежно від способів спадкування.

Якщо квартира придбана подружжям під час перебування в зареєстрованому шлюбі та є їхнім спільним сумісним майном, то на підставі спільної заяви подружжя нотаріус може видати другому з подружжя свідоцтво про право власності на частку у спільному майні. Цей документ так само встановлює право власності на частку майна і підлягає реєстрації в БТІ.

У тексті нотаріально посвідчуваної угоди зазначається документ, на підставі якого нотаріус встановив право власності відчужувача на об'єкт нерухомого майна.

У посвідчувальному написі на договорі нотаріус вказує, що він перевірів належність відчужувачу об'єкта нерухомого майна.

Окрім правовстановлюючих документів власник нерухомого майна, якщо воно підлягає реєстрації (за винятком земельної ділянки), повинен подати нотаріусу довідку-характеристику, яку видає БТІ. Вона стосується конкретного договору, що укладається. Довідка-характеристика містить інформацію про юридичних та фізичних осіб, зареєстрованих власниками об'єкта нерухомого майна, з посиланням на документи, які підтверджують їхнє право власності, часткову участь кожного співвласника у спільній власності. У довідці-характеристиці наводяться також технічна характеристика нерухомості, розміри жилої та нежилі площі, вартість цього об'єкта за даними інвентаризації. Термін дії довідки-характеристики — три місяці від дня її видачі.

Наступним обов'язковим документом, що його витребує нотаріус для оформлення договору відчуження нерухомого майна, є довідка про відсутність заборони на відчуження чи арешту щодо цього майна. Відсутність заборони на відчуження чи арешту майна нотаріус перевіряє за даними Єдиного реєстру заборон відчуження об'єктів нерухомого майна. Такі довідки видаються тільки на запит державних або приватних нотаріусів.

У разі відчуження всього об'єкта нерухомого майна правовстановлюючий документ, довідка-характеристика і довідка про відсутність заборони на відчуження нерухомого майна залишаються у провадженні нотаріуса за конкретним договором.

Відчуження частини нерухомого майна передбачає певні особливості. При цьому з довідки-характеристики нотаріус одержує відомості про співвласників об'єкта. Ці відомості потрібні нотаріусу для того, щоб відповідно до ст. 114 ЦК України з'ясувати, хто має право привілеєвої купівлі частки майна у спільній власності. Адже в разі продажу частки у спільній власності сторонній особі інші учасники цієї власності мають привілеєве право у придбанні цієї частки за ціною, за якою вона продається, та на інших рівних з іншими покупцями умовах. Нотаріус повинен переконатися, що продавець у письмовій формі повідомив усіх інших учасників спільної часткової власності (громадян і юридичних осіб) про намір продати свою частку сторонній особі із зазначенням ціни та інших умов, на яких продається частина у спільній власності. Доказом повідомлення учасників спільної часткової власності про продаж частки майна може бути заява учасників спільної часткової власності про відмову від здійснення права привілеєвої купівлі частки майна, що продається. Якщо решта учасників спільної часткової власності відмовиться від здійснення права привілеєвої купівлі або не здійснить цього права протягом одного місяця від дня одержання повідомлення про намір і умови продажу, нотаріус може посвідчити договір купівлі-продажу частки майна сторонній особі.

Згода співвласників не вимагається при посвідченні договорів довічного утримання, дарування, міни частини майна, відчуження частини майна, виділеної за згодою співвласників або за рішенням суду, у разі продажу частини будинку з прилюдних торгів і продажу частки співвласнику чи одному зі співвласників. Разом із основними вимогами щодо посвідчення більшості договорів відчуження нерухомого майна (купівлі-продажу, дарування, міни, довічного утримання) кожна угода з наведеного переліку має певні особливості. Так, договір дарування вирізняється тим, що відчужувач не може бути неповнолітньою особою. Договори купівлі-продажу та міни майна повинні містити посилання на грошову суму, в яку оцінюється нерухоме майно та за яку провадиться його відчуження.

Якщо провадиться відчуження жилого будинку, будівництво якого не завершене, то основним документом при цьому є рішення відповідної місцевої державної адміністрації про згоду на таке відчуження. Посвідчення договору довічного утримання так само має певні особливості. Згідно з цим договором відчужувачем може бути лише непрацездатний за віком або за станом здоров'я

громадянин. Нотаріус перевіряє цей факт і зазначає про це в тексті договору, а на примірнику, що залишається у справах нотаріуса, вказує реквізити документа, який підтверджує неприцездатність відчужувача. Відчужувачем не може бути неповнолітня особа. Якщо предметом угоди є частка об'єкта нерухомого майна, згода співвласників не вимагається. У тексті договору довічного утримання обов'язково зазначається, що набувач жилого будинку (квартири) зобов'язаний надавати відчужувачу довічно матеріальне забезпечення в натурі у вигляді житла, харчування, догляду та необхідної допомоги, і визначається грошова оцінка матеріального забезпечення, що встановлюється за згодою сторін. При посвідченні договору довічного утримання накладається заборона відчуження жилого будинку (квартири) у встановленому порядку, про що робиться напис на всіх примірниках договору.

Організація та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів з реалізації нерухомого майна (нерухомості). Прилюдні (публічні) торги - продаж майна, за яким його власником стає покупець, що у ході торгів запропонував за нього найвищу ціну. Організація прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів з реалізації нерухомого майна - це ріелторська послуга, яка надається суб'єктами ріелторської діяльності та полягає у здійсненні дій та заходів з підготовки та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів за дорученням замовників (споживачів) ріелторських послуг. Умови і порядок проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів з продажу квартир, будинків, підприємств як цілісних майнових комплексів, інших приміщень, земельних ділянок, а також іншого нерухомого майна визначається законодавством України.

Організація та проведення аукціонів з продажу арештованого нерухомого майна. Аукціони (прилюдні торги) з продажу арештованого нерухомого майна проводяться відповідно до вимог Законів України "Про виконавче провадження", "Про інформацію", Тимчасового положення про порядок проведення прилюдних торгів з реалізації арештованого нерухомого майна, затвердженого Наказом Міністерства юстиції України №68/5 від 27.10.1999р., зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 02 листопада 1999р. за №745/4038 (із змінами і доповненнями).

Основні принципи проведення прилюдних торгів:

- рівноправність учасників торгів;
- застосування вільних ринкових цін;
- публічне проведення торгів.

Торги проводяться за наявності не менше як двох Покупців. Для участі в торгах Покупець:

- оформляє в Спеціалізованій організації заяву на участь в торгах;
- укладає Договір із Спеціалізованою організацією, отримує рахунок для проведення оплати гарантійних внесків на розрахунковий рахунок Спеціалізованої організації;
- оплачує гарантійні внески.

Пред'являє:

- фізична особа - паспорт (уповноважена особа – паспорт та нотаріально засвідчену довіреність), оригінал довідки про присвоєння ідентифікаційного коду, оригінал довідки з банку про відкриття рахунку та про наявність коштів на рахунку;

- юридична особа – нотаріально посвідчені копії: свідоцтва про державну реєстрацію, установчих документів; довідки зі статуправління; копію свідоцтва платника ПДВ; оригінал довідки з банку про відкриття рахунку та про наявність коштів на рахунку; керівник юридичної особи - документ, що посвідчує його особу та підтверджує повноваження (наказ, протокол, довіреність), представник юридичної особи - відповідну довіреність;

- отримує перед початком торгів інформаційну картку.

Прилюдні торги проводиться ліцитатором у вигляді відкритих торгів “з голосу”.

ТЕМА 9 МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ

9.1. Маркетинг нерухомості. Маркетингові інструменти ринку нерухомості.

9.2. Кон’юнктура ринку нерухомості.

9.3. Місткість і сегментація ринку.

9.4. Стан конкуренції та бар’єри ринку.

9.5. Ринкові можливості та ризики.

9.6. Маркетингові дослідження на ринку нерухомості: цілі та завдання. Управління маркетинговими дослідженнями.

9.1 Маркетинг нерухомості. Маркетингові інструменти ринку нерухомості

Маркетинг зазвичай розглядають як завдання створення, просування і доставки індивідуальним споживачам та компаніям товарів та послуг.

Серед елементів ринкової економіки окреме місце посідає нерухомість, що виступає як кошти виробництва (земля, адміністративні, виробничі, складські, торгові й інші будівлі і приміщення, і навіть інші будівлі) і предмета чи об’єкта споживання (земельні ділянки, житлові будинки, дачі, квартири, гаражі).

Нерухомість виступає основою особистого існування громадян і є базою для господарської діяльності й розвитку підприємств і організацій усіх форм власності. В Україні відбувається активне формування та розвиток ринку нерухомості і дедалі більший число громадян, підприємств і закупівельних організацій бере участь у операціях із нерухомістю.

Маркетинг нерухомості грає ключову роль функціонуванні ринку нерухомості.

Про рівень і тенденції розвитку ринку нерухомості можна судити за багатьма факторами – обсягом та якістю проектів, рівнем орендних ставок і заповнюваності, показникам доходності, присутності великих девелоперських,

в тому числі іноземних компаній, активності роботи інвестиційних фондів і т.д. Але є ще один показник, який неможливо виразити в цифрах, але який є свого роду індикатором якісних перетворень на ринку – це маркетингові інструменти, що використовуються у процесі створення проектів нерухомості.

Слід зазначити, що окремого поняття “маркетинг нерухомості” не існує – є універсальний комплекс маркетингових інструментів, направлених на задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку і реалізації стратегічних планів компанії на ринку. Закони маркетингу однакові для всіх продуктів, і нерухомість не є виключенням.

В основі всього лежить розуміння свого споживача: чого він хоче, що може собі дозволити, скільки і за що буде згоден заплатити, що зможе переконати споживача вибрати продукт, серед тисячі інших, чи ефективні конкурентні переваги і т.д.

Набір маркетингових інструментів, що використовується у процесі створення і просування будь-якого продукту, визначається, виходячи з поставлених цілей, і коригується залежно від специфіки останнього.

Об’єкти комерційної нерухомості не виключення. Більше того – вони є досить складним і специфічним продуктом з тривалим життєвим циклом, на протязі якого об’єкт повинен зберігати високу ліквідність, бути затребуваним і конкурентоздатним незалежно від етапу розвитку ринку.

Об’єкти нерухомості мають різноманітні життєві цикли: вони, зовсім не пов’язані з повсякденним попитом, а виробі повсякденного попиту мають дуже тривалі життєві цикли.

Для визначення часу розробки нової продукції необхідно знати життєві цикли і відслідковувати їх. Невчасно розроблений новий об’єкт може призвести до втрати ринку. Новий об’єкт, що реалізували на ринку, повинен мати істотні відмінності, порівняно з об’єктами-конкурентами, і максимально задовольняти запити орендарів чи покупців. Вирішальним при цьому є суб’єктивне сприйняття характеристик об’єкту споживачем. Тому, реалізуючи об’єкти на ринку, необхідно встановити критерії оцінювання споживачами (із суб’єктивного погляду) об’єктів, що вже побудовані. Шляхом порівняння оцінки об’єктів конкурентів з уявленнями покупців про ідеальний об’єкт можна одержати інформацію про необхідні об’єктивні й суб’єктивні особливості будівлі, яку потрібно буде впровадити на ринку. Істотну роль, окрім споживчої цінності, відіграє її оцінка в суспільному контексті.

9.2 Кон’юнктура ринку нерухомості

Загальна мета ринкових досліджень полягає у визначенні умов, при яких забезпечується найбільш повне задоволення попиту населення в товарах даного виду і створюються передумови для ефективного збуту виробленої продукції. Відповідно до цього першочерговим завданням вивчення ринку є аналіз поточного співвідношення попиту та пропозиції, тобто кон’юнктури ринку.

Кон’юнктура ринку - це сукупність умов, при яких в даний момент протікає діяльність на ринку. Вона характеризується певним співвідношенням

попиту і пропозиції на товари даного виду, а також рівнем і співвідношенням цін.

Розглядаються три рівні дослідження кон'юнктури ринку:

- * загальнооекономічний;
- * галузевий;
- * товарний.

Комплексний підхід до вивчення кон'юнктури ринку припускає:

- використання різних, взаємодоповнюючих джерел інформації;
- поєднання ретроспективного аналізу з прогнозом покупців, що характеризують кон'юнктуру ринку;
- застосування сукупності різних методів аналізу та прогнозування.

Збір інформації - найважливіший етап вивчення кон'юнктури ринку. Не існує єдиного джерела інформації про кон'юнктуру, який містив би всі відомості про досліджуваних процесах. При дослідженні використовуються різні види інформації, отримані з різних джерел. Розрізняють інформацію:

- * загальну;
- * комерційну;
- * спеціальну.

Загальна інформація включає дані, що характеризують ринкову ситуацію в цілому, в ув'язці з розвитком галузі або даного виробництва. Джерелами її отримання є дані державної і галузевої статистики, офіційні форми обліку та звітності.

Комерційна інформація - це дані, які добуваються з ділової документації підприємства, з питань збуту вироблюваної продукції і одержувані від партнерів в порядку інформаційного обміну. До них відносяться:

- * заявки та замовлення торговельних організацій;
- * матеріали служб вивчення ринку підприємств, організацій та закладів торгівлі (матеріали про рух товарів в оптових і роздрібних організаціях, кон'юнктурні огляди, пропозиції по поточній заміні асортименту і т.п.).

Спеціальна інформація представляє дані, отримані в результаті спеціальних заходів щодо вивчення ринку (опитувань населення, покупців, фахівців торгівлі і промисловості, експертів, виставок-продажів, кон'юнктурних нарад), а також матеріали науково-дослідних організацій.

Спеціальна інформація має особливу цінність, оскільки містить відомості, які не можна отримати іншим шляхом. Тому при вивченні кон'юнктури ринку особливу увагу треба приділяти отриманню обширної спеціальної інформації.

При вивченні кон'юнктури ринку ставиться завдання не тільки визначення стану ринку на той чи інший момент, а й передбачення ймовірного характеру подальшого його розвитку принаймні на один - два квартали, але не більше ніж на півтора року, тобто прогнозування.

Прогноз ринку - це наукове передбачення перспектив розвитку попиту, товарної пропозиції і цін, виконане в рамках певної методики, на основі достовірної інформації, з оцінкою його можливої помилки.

Прогноз ринку базується на обліку закономірностей і тенденцій його розвитку, основних чинників, що визначають це розвиток, дотриманні строгої

об'єктивності і наукової сумлінності при оцінці даних і результатів прогнозування.

У загальному вигляді розробка прогнозу ринку має чотири етапи:

- 1) встановлення об'єкту прогнозування;
- 2) вибір методу прогнозування;
- 3) процес розробки прогнозу;
- 4) оцінка точності прогнозу.

Встановлення об'єкта прогнозування - найважливіший етап наукового передбачення. Наприклад, на практиці часто ідентифікують поняття продажу і попиту, поставок і товарної пропозиції, ринкових цін та цін реалізації. У певних умовах такі заміни можливі, але з відповідними застереженнями і подальшим коректуванням результатів прогнозних розрахунків.

Вибір методу прогнозування залежить від мети прогнозу, періоду його попередження, рівня деталізації і наявності вихідної (базисної) інформації. Якщо прогноз можливого продажу товару робиться для визначення перспектив розвитку роздрібно-торговельної мережі, то можуть застосовуватися грубіші, оцінні методи прогнозування. Якщо ж він виконується для обґрунтування закупівлі конкретних товарів на найближчий місяць, то повинні використовуватися точніші методи.

Процес розробки прогнозу полягає в проведенні розрахунків, з подальшим коректуванням їх результатів на якісному, професійному рівні.

Оцінка точності прогнозу виконується шляхом розрахунку його можливих помилок. Тому результати прогнозу практично завжди наводяться в інтервальному вигляді. Прогнози ринку класифікуються за декількома ознаками.

За часом попередження виділяються: короткострокові прогнози (від декількох днів до 2 років), середньострокові прогнози (від 2 до 7 років), довгострокові прогнози (більше 7 років). Природно, що вони розрізняються не тільки періодом попередження, але й рівнем деталізації і вживаними методами прогнозування.

За товарною ознакою розрізняють прогнози ринку: конкретного товару, види товару, товарної групи, комплексу товарів, всіх товарів.

За регіональною ознакою роблять прогнози ринку для: конкретних споживачів, адміністративних районів, великих регіонів, країни, світу.

За суті застосовуваних методів виділяють групи прогнозів, основою яких є: екстраполяція ряду динаміки; інтерполяція ряду динаміки – знаходження бракуючих членів динамічного ряду усередині його; коефіцієнти еластичності попиту; структурний моделювання - представляє собою статистичну таблицю угруповання споживачів за найбільш суттєвою ознакою, де для кожної групи приведена структура споживання товарів. Експертна оцінка. Цей метод використовується на ринках нових товарів, коли базисна інформація не встигла сформуватися, або на ринках традиційних товарів, які довгий час не досліджувалися. Він заснований на опитуванні експертів – достатньо компетентних фахівців, економіко-математичне моделювання.

Результати аналізу прогнозованих показників кон'юнктури ринку у

поєднанні із звітними і плановими даними дають можливість завчасно виробити заходи, спрямовані на розвиток позитивних процесів, усунення наявних і запобігання можливих диспропорцій і можуть бути надані у вигляді різних аналітичних документів:

- * зведений огляд, або доповідь, основний документ з узагальнюючими показниками ринку, товарів народного споживання. Аналізується динаміка загальноекономічних і галузевих показників, особливі умови кон'юнктури. Проводиться ретроспектива і дається прогноз показників кон'юнктури, освітлює найбільш характерні тенденції, виявляються взаємозв'язки кон'юнктури окремих ринків;

- * тематичний (проблемний або товарний) огляд кон'юнктури, документи, що відображають специфіку конкретної ситуації або окремо якого-небудь ринку. Виявляються найбільш актуальні проблеми, типові для ряду товарів, або проблема конкретного товарного ринку;

- * оперативна (сигнальна) кон'юнктура інформація, документ, який містить оперативну інформацію, яка є свого роду «сигналом», про окремі процеси кон'юнктури ринку. Основними джерелами оперативної інформації є дані торгових кореспондентів, опитів населення, експертні оцінки фахівців.

9.3 Місткість і сегментація ринку

Головним завданням дослідження є визначення ємності ринку.

Ємність ринку - це сукупний платоспроможний попит покупців; можливий річний обсяг продажів при сформованому середньому рівні цін. Ємність ринку залежить від ступеня освоєння даного ринку, еластичності попиту, від зміни економічної кон'юнктури, рівня цін, якості товару і витрат на рекламу. Ємність ринку характеризується розмірами попиту населення і величиною пропозиції. У кожен даний момент часу ринок має кількісну та якісну визначеність, тобто його об'єм виражається у вартісних і натуральних показниках продаються, а отже, і купуються.

Слід розрізняти два рівня місткості ринку: потенційний і реальний. Дійсною місткістю ринку є перший рівень. Потенційний рівень визначається особистими і суспільними потребами і відображає адекватний їм обсяг реалізації товарів. У маркетингу використовується також термін потенціал ринку. Реально складається місткість ринку може і не відповідати його потенційної ємності. Розрахунок ємності ринку повинен носити просторово-часову визначеність.

Місткість ринку формується під впливом багатьох факторів, кожен з яких може в певних ситуаціях як стимулювати ринок, так і стримувати його розвиток, обмежуючи його місткість. Всю сукупність чинників можна розділити на дві групи: загального і специфічного характеру.

Спільними є соціально-економічні фактори, що визначають місткість ринку будь-якого товару:

- * обсяг і структуру пропозиції;
- * асортимент і якість об'єктів;

- * досягнутий рівень життя і потреб населення;
- * купівельна спроможність населення;
- * рівень співвідношення цін на товари;
- * чисельність населення;
- * його соціальний і статеві-віковий склад;
- * ступінь насиченості ринку;
- * стан збутової, торговельної і сервісної мережі;
- * географічне розташування ринку.

Специфічні чинники визначають розвиток ринків окремих об'єктів, причому кожен ринок може мати характерні тільки для нього фактори. У цьому випадку специфічний чинник за силою впливу може виявитися визначальним для формування та розвитку попиту і пропозиції по конкретному об'єкту. Сукупність факторів, що визначають розвиток попиту та пропозиції, знаходяться в складній діалектичній взаємозв'язку. Зміна дій одних чинників викликає зміну дії інших. Особливістю одних чинників є те, що вони викликають зміни, як загальної ємності, так і структури ринку, а інших - те, що вони, не змінюючи загальної місткості ринку, викликають його структурні зміни. У процесі дослідження ринку необхідно пояснити механізм дії системи чинників і зміряти сукупні результати їх вплив на обсяг і структуру попиту і пропозиції.

Виявлення причинно-наслідкових зв'язків на досліджуваному ринку проводиться на основі систематизації та аналізу даних. Систематизація даних полягає в побудові групувати та аналітичних таблиць, динамічних рядів аналізованих показників, графіків, діаграм і т.п. Це підготовча стадія аналізу інформації для її кількісної і якісної оцінки.

Обробка та аналіз здійснюється з використанням відомих методів, а саме угруповання, індексного і графічних методів, побудова і аналізу динамічних рядів. Причинно-наслідкові зв'язки і залежності встановлюються в результаті кореляційно-регресивного аналізу динамічних рядів. В кінцевому підсумку опис причинно-наслідкових зв'язків, викликаних взаємодією різних факторів, дозволить побудувати модель розвитку на ринку і визначити його ємність.

Модель розвитку ринку є умовне відображення реальної дійсності і схематично виражає внутрішню структуру і причинні зв'язки даного ринку. Вона дозволяє за допомогою системи показників охарактеризувати якісну своєрідність розвитку всіх основних елементів ринку на сучасному етапі і на заданому відрізку часу в майбутньому.

Формалізована модель розвитку ринку представляє систему рівнянь, що охоплюють його основні показники. Для кожного ринку система може мати різне число рівнянь і показників, однак у будь-якому випадку вона повинна включати в себе рівняння попиту та пропозиції.

При складанні моделі розвитку ринку необхідно:

- * по-перше, визначення перспектив розвитку ринку не може здійснюватися ізольовано від інших соціально-економічних прогнозів (демографічних, регіональних і т.д.), від аналогічних проектувань;
- * по-друге, облік впливу на розвиток ринку великого числа чинників,

тенденції розвитку яких в майбутньому можуть істотно змінюватися, визначає необхідність побудови декількох варіантів моделей розвитку ринку і знаходження оптимального варіанту з декількох;

* третім суттєвим моментом, складовим проблематику побудови моделі розвитку ринку, є визначення ступеня агрегації товарних груп. Треба чітко уявити, на якому рівні слід будувати прогноз місткості.

Всі ці моменти в значній мірі залежать від періоду прогнозу. Розрізняють декілька видів прогнозування:

- * кон'юнктурне (3 - 6 місяців);
- * короткострокове (1 - 2 роки);
- * середньострокове (3 - 5 років);
- * довгострокове (5 - 10 років);
- * перспективне (більше 10 років).

Чим коротше період, тим легше передбачити і правильно оцінити ступінь впливу на розвиток ринку визначальних чинників. З подовженням періоду збільшується число варіантів моделі.

Основними джерелами інформації про майбутні характеристики ринку є:

- * людський досвід та інтуїція;
- * екстраполяція тенденцій, процесів, закономірності розвитку яких в минулому і сьогоденні досить відомі;
- * модель досліджуваного процесу, що відображає або бажані тенденції його розвитку.

Відповідно до цього існують три доповнюють один одного способу розробки прогнозу:

* анкетування - виявлення думок населення, експертів з метою отримання оцінок прогнозного характеру. Методи, побудовані на анкетуванні, використовуються, як правило, у випадках, коли з ряду причин закономірності розвитку процесу не можуть бути відображені формальним апаратом, коли відсутні необхідні дані;

* екстраполювання - продовження в майбутнє тенденцій процесів, що відображаються у вигляді динамічних рядів і їх показників, на основі розроблених моделей регресивного типу. Методи екстраполяції застосовуються зазвичай у випадках, коли інформація про минуле є в достатній кількості і виявлені стійкі тенденції. Цей варіант заснований на гіпотезі про збереження в майбутньому склалася раніше тенденцій. Такий прогноз до прогнозування носить назву генетичний і припускає дослідження економетричних моделей;

* аналітичне моделювання - побудова і використання моделі, що відбиває внутрішні і зовнішні взаємозв'язки в ході розвитку ринку. Ця група методів використовується тоді, коли інформація про минуле мінімальна, але є деякі гіпотетичні уявлення про ринки, які дозволяють розробити його модель і на цій базі оцінювати майбутній стан ринку, відтворити альтернативні варіанти його розвитку. Такий підхід до прогнозування називається цільовим (нормативним).

Поділ методів в деякій мірі умовно. На практиці всі вони можуть взаємно перехрещуватися і доповнювати один одного, оскільки в ряді випадків жоден з них сам по собі не може забезпечувати визначених необхідну ступінь

достовірності і точності прогнозу, але вживані в певних поєднаннях вони виявляються досить ефективними.

Результатом роботи з визначення місткості ринку повинен з'явитися комплексний аналітичний огляд стану ринку і формулюють його чинників, а також багато варіантний прогноз розвитку ринку з урахуванням тенденцій зміни впливають на нього внутрішніх і зовнішніх факторів.

Будь-який ринок з точки зору маркетингу складається з покупців, які відрізняються один від одного за своїм смакам, бажанням і потребам. Головне ж те, що всі вони набувають об'єкти нерухомості, керуючись абсолютно різними мотивами. Тому необхідно розуміти, що при різноманітності попиту, та ще в умовах конкуренції, кожна окрема людина буде неоднаково реагувати на запропоновані об'єкти. Дуже складно задовольнити запити всіх без винятку споживачів, тому що у них є певні розбіжності в потребах.

Поглиблене дослідження ринку припускає необхідність його розгляду. У зв'язку з цим при плануванні бізнесу необхідно розглядати ринок, як диференційовану структуру залежно від груп споживачів і споживчих властивостей об'єктів, що в широкому сенсі визначає поняття ринкової сегментації.

Ринкова сегментація є, з одного боку, метод для знаходження частин ринку і визначення об'єктів, на які спрямована маркетингова діяльність підприємств. З іншого боку, - це управлінський підхід до процесу прийняття підприємством рішень над ринком, основа для вибору правильного поєднання елементів маркетингу. Сегментація проводиться з метою максимального задоволення запитів споживачів, а також раціоналізації витрат підприємства-забудовника на розробку програми будівництва та реалізації об'єкта нерухомості.

Об'єктами сегментації є споживачі. Виділені особливим чином, що володіють певними загальними ознаками вони складають сегмент ринку. Під сегментацією розуміється розділення ринку на сегменти, що розрізняються своїми параметрами або реакцією на ті чи інші види діяльності на ринку (рекламу, методи збуту).

Незважаючи на можливість здійснення сегментації ринку по різних об'єктах, основна увага в маркетингу приділяється пошуку однорідних груп споживачів, що мають схожі переваги і однаково реагують на маркетингові пропозиції. Від того, наскільки правильно вона проведена, кінець кінцем, залежить успіх у конкурентній боротьбі.

Сегментування не є чисто механічним процесом. Щоб бути ефективним, воно повинно проводитися з урахуванням певних критеріїв і ознак.

Критерій - це спосіб оцінки обґрунтування вибору того чи іншого сегмента ринку для конкретного підприємства, ознака - спосіб виділення сегменту на ринку.

Найбільш поширені критерії:

- * кількісні параметри сегмента. Це скільки об'єктів і якою загальною вартістю може бути продано, яке число потенційних споживачів є, на якій площі вони проживають і т.п.;

* доступність сегменту для підприємства-забудовника, тобто можливості підприємства отримати канали розподілу і збуту об'єктів споживачам на даному сегменті ринку;

* суттєвість сегмента, тобто визначення того, наскільки реально ту чи іншу групу споживачів можна розглядати як сегмент ринку, наскільки вона стійка за основними об'єднуючим ознаками;

* прибутковість. На базі даного критерію визначається, наскільки рентабельною буде для підприємства робота. Для оцінки використовують розрахунки: норми прибули, доходу на вкладений капітал, величини приросту загальної маси прибутку підприємства;

* сумісність сегменту з ринком основних конкурентів. Необхідно отримати відповідь на питання, якою мірою основні конкуренти готові поступитися вибраним сегментом ринку, наскільки просування даного об'єкта підприємства зачіпає їхні інтереси;

* ефективність роботи на вибраний сегмент ринку. Керівництво має вирішити, чи володіє воно достатніми ресурсами для роботи на вибраному сегменті, визначити, чого не вистачає для ефективної роботи;

* захищеність обраного сегмента від конкуренції. Відповідно до цього критерію керівництво підприємства має оцінити свої можливості вистояти в конкурентній боротьбі з можливими конкурентами на вибраному сегменті ринку.

Тільки отримавши відповіді на перераховані питання, і оцінивши потенціал підприємства, можна ухвалювати рішення про сегментацію ринку і виборі даного сегмента для конкретного підприємства.

Серед недоліків сегментації слід назвати високі витрати, пов'язані, наприклад, з додатковими дослідженнями ринку, з складанням варіантів маркетингових програм, забезпеченням відповідної упаковки, застосуванням різних способів розподілу. Сегментація може мати переваги і недоліки, проте обійтися без неї неможливо, оскільки в сучасній економіці кожен товар може бути успішно проданий лише певним сегментам ринку, але не всьому ринку.

Принципи, що лежать в основі сегментації ринку, повинні відповідати таким вимогам: піддаватися дослідженню в нормальних умовах дослідження ринку; відображати диференціацію споживачів; виявляти відмінності в структурах ринку; сприяти зростанню розуміння ринку.

Після поділу ринку на окремі сегменти необхідно оцінити ступінь привабливості і вирішити, на скільки сегментів має орієнтуватися підприємство, інакше кажучи, вибрати цільові сегменти ринку і виробити стратегію маркетингу.

Цільовий сегмент - один або кілька сегментів, відібраних для маркетингової діяльності підприємства. При цьому підприємство має з урахуванням обраних цілей визначити сильні сторони конкуренції, розмір ринків, стосунки із каналами збуту, прибуток і свій образ фірми.

Питання вибору цільового сегмента можна вирішити одним з таких способів. По-перше, можна прогнозувати відмінності сегментів і випустити на весь ринок один тип об'єкта, забезпечуючи йому засобами маркетингу

привабливість в очах всіх груп споживачів. У цьому випадку застосовується стратегія масового маркетингу.

Третій спосіб вибору цільового сегмента ринку полягає в охопленні декількох сегментів і випуску для кожного з них свого товару або різновиду. Тут застосовують стратегію диференційованого маркетингу з різним планом маркетингу для кожного сегмента. Охоплення декількох сегментів ринку вимагає значних ресурсів і можливостей підприємства.

Ринкові сегменти, в яких підприємство забезпечило собі панівне і стабільне становище, прийнято називати ринковою нішею. Створення та зміцнення ринкової ніші, в тому числі і шляхом відшукування ринкових вікон, забезпечується лише на основі використання методів сегментації ринку. Після визначення цільового сегмента ринку підприємство повинне вивчити властивості і образ об'єктів конкурентів і оцінити положення своїх об'єктів на ринку.

9.4 Стан конкуренції та бар'єри ринку

У ринковій економіці фірми діють в умовах конкуренції. Як зазначають маркетингологи, вивчаючи споживачів, не слід забувати про конкурентів.

Основне завдання дослідження конкурентів у тому, щоб отримати необхідні дані для забезпечення конкурентної переваги на ринку, а також знайти можливості співробітництва та кооперації з можливими конкурентами. З цією метою, аналізуючи сильні і слабкі сторони конкурентів, попередньо необхідно відповісти на питання:

- * Хто основні конкуренти Вашої фірми за асортиментом, товарним групам; географічному розподілу; сегментам ринку; цінової політики; каналах розподілу і збуту?

- * Яку частку ринку займає Ваша фірма і його основні конкуренти?

- * Яка стратегія конкурентів?

- * Які методи використовують конкуренти в боротьбі за ринок?

- * Яке фінансове становище конкурентів?

- * Організаційна структура і менеджмент конкурентів?

- * Яка ефективність програм маркетингу конкурентів (товар, ціна, збут і стимулювання, комунікації)?

- * Яка можлива реакція конкурентів на програму маркетингу Вашої фірми?

- * На якій стадії життєвого циклу знаходяться Ваш товар і товар конкурента?

Бар'єри входу на ринок і виходу з ринку є найважливішими характеристиками структури ринку. Бар'єри входу на ринок - такі фактори об'єктивного чи суб'єктивного характеру, через які новим фірмам важко, а часом і неможливо почати свою справу в обраній галузі. Завдяки такого роду бар'єрів, фірми, що вже діють на ринку, можуть не побоюватися конкуренції. До таких же результатів призводить і наявність бар'єру виходу з галузі. Якщо вихід з галузі в разі невдачі на ринку пов'язане зі значними витратами

(наприклад, виробництво вимагає вузькоспеціалізованого обладнання, яке нелегко було б реалізувати у разі банкрутства фірми) - отже, високий ризик діяльності в галузі, - ймовірність входу на ринок нового продавця відносно невисока.

Саме наявність бар'єрів для входу в поєднанні з високим рівнем концентрації виробників у галузі дає можливість фірмам піднімати ціни вище граничних витрат і отримувати позитивну економічний прибуток не тільки в короткостроковому, але і в довгостроковому періодах, що й зумовлює ринкову владу цих фірм. Там, де бар'єри для входу не існують або слабкі, фірми навіть при високій ринковій концентрації змушені враховувати конкуренцію з боку фактичних або потенційних суперників.

Бар'єри можуть бути породжені об'єктивними характеристиками галузевого ринку, пов'язаними з технологією виробництва, характером переваг споживачів, динамікою попиту, іноземної конкуренцією і т. д. Такі бар'єри відносять до нестратегічних факторів ринкової структури. Інший тип бар'єрів - бар'єри, викликані стратегічною поведінкою фірм, що діють на ринку (стратегічне ціноутворення, що обмежує вхід потенційних конкурентів у галузь, стратегічна політика в галузі витрат на дослідження та інновації, патентів, вертикальна інтеграція і диференціація продукту і т. д.).

Першим етапом вивчення конкурентного середовища є оцінка характеристики ринку, на якому працює або передбачає діяти фірма. Далі слід вивчити, хто є реальним або потенційним конкурентом. Конкурент - важливий елемент інфраструктури системи маркетингу, який впливає на маркетингову стратегію фірми щодо товару, постачальників, посередників, покупців.¹ Дослідження позицій конкурентів охоплює широкий спектр питань і вимагає залучення значного обсягу інформації. Вона може бути отримана з різних джерел: загальноекономічних, галузевих, рекламних проспектів, буклетів, каталогів. Нерідко важливою інформацією про конкурентів розташовують збутовики, посередники. Всебічне і постійне вивчення конкурентів приносить помітні результати.

Аналіз характеристик основних конкурентів доцільно проводити по наступному розділах: ринок, продукт, ціни, просування продукту на ринку, організація збуту і розподілу. Вивчення конкурентного середовища вимагає систематичного спостереження за головними конкурентами, не випускаючи з уваги потенційних конкурентів. Отриману інформацію доцільно накопичувати у спеціальних банках даних. Аналіз інформації, її інтерпретація дозволяє фахівцям вивести обґрунтовані оцінки по кожному фактору конкуренції та охарактеризувати загальне становище фірми на ринку по відношенню до основних конкурентів.

9.5 Ринкові можливості та ризики

Ще одним ринковим параметром, яким користуються при дослідженні ринку нерухомості є оцінка ринкових можливостей та ризиків.

Будь-яка будівельна компанія повинна вміти виявляти відкриваються

ринкові можливості. Пошук ринкових можливостей проводиться після оцінки потенціалу підприємства і враховує реальні можливості останнього.

Незадоволені потреби ринку - основа ринкових можливостей для підприємства. У ситуації, коли покупець повністю задоволений послугами постачальника, пропонування йому аналогічних товарів на аналогічних умовах іншим підприємством не матиме успіху. У той же час і в цій ситуації у покупця можуть існувати в латентному стані незадоволені потреби в більш якісному товарі, більш пільгових умовах, більш об'ємному сервісі. Виявлення таких потреб проводиться за допомогою побудови гіпотез:

- * колишній досвід діяльності керівника або консультанта;
- * пропозиції персоналу підприємства;
- * досвід партнерів і контрагентів підприємства (постачальників, постійних покупців, торгових посередників);
- * інновації конкурентів.

Завданням на даному етапі розробки стратегій є побудова якомога більшої кількості гіпотез. Основним методом отримання матеріалів на підприємстві і в його партнерів є вільне інтерв'ю, при якому співрозмовники заохочуються до висловлення будь-яких, навіть самих «маревних» ідей. Інновації конкурентів відслідковуються через їхню рекламу і за даними маркетингу, торгових агентів і продавців підприємства. Покупці - приватні особи можуть бути опитані анкетуванням.

Значна частина запропонованих гіпотез вибраковується відразу через критичного невідповідності потенціалу підприємства. Решта перевіряються тим чи іншим способом, залежно від їх специфіки.

Результатом перевірки гіпотез може бути визначення для декількох найбільш перспективних цільових груп споживачів обсягів очікуваного попиту в групах, вимог до об'єктів, можливих цін, способів розподілу продукції, методів стимулювання збуту.

Привабливу можливість, виявлену за допомогою побудови гіпотез, слід вивчити з точки зору величини і характеру ринку. Цей процес складається з 4 етапів:

- * заміри і прогнозування попиту;
- * сегментування ринку;
- * відбір цільових сегментів;
- * позиціонування товару на ринку.

Прийнявши рішення щодо позиціонування свого товару, фірма готова приступити до планування деталей комплексу маркетингу.

Комплекс маркетингу - це набір піддаються контролю змінних чинників маркетингу, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку. В комплекс маркетингу входить все, що фірма може зробити для здійснення впливу на попит свого товару. Численні можливості можна розділити на 4 основні групи (рис. 9.1.):



Рисунок 9.1 – Складові комплексу маркетингу

Товар - об'єкт нерухомості, який фірма пропонує цільовому ринку.

Ціна - грошова сума, яку споживачі повинні заплатити для купівлі об'єкта.

Методи розповсюдження - різноманітна діяльність, завдяки якій товар стає доступним для споживачів.

Методи стимулювання - діяльність по розповсюдженню відомостей про переваги свого об'єкта і переконання цільових покупців купувати його.

Всі рішення відносно складових комплексу маркетингу багато в чому залежать від прийнятого фірмою конкретного позиціювання товару.

Робота з аналізу маркетингових можливостей, відбору цільових ринків, розробці комплексу маркетингу та його реалізації вимагають наявності допоміжних систем управління маркетингом. Зокрема, фірма повинна мати системи маркетингової інформації, планування маркетингу, організації служби маркетингу і маркетингового контролю.

Ринок - це передусім економічна свобода. За економічну свободу доводиться платити. При цьому природно, що ті, з ким доводиться вступати в господарські відносини, прагнуть, насамперед, для своєї вигоди, а вигода одних може стати збитком для інших. Хочемо ми цього чи не хочемо, але, освоюючи підприємництво, доводиться мати справу з невизначеністю і підвищеним ризиком.

Треба не уникати неминучого ризику, а вміти відчувати ризик, оцінювати його ступінь і не переходити за допустимі межі. У відносному вираженні ризик визначається, як величина можливих втрат, віднесена до деякої бази, у вигляді якої найбільш зручно приймати або майновий стан підприємства, або загальні витрати ресурсів на даний вид підприємницької діяльності, або очікуваний дохід прибутку від підприємництва. Повністю уникнути ризику неможливо, але знаючи, що породжує втрати, підприємство здатне знизити їх загрозу, зменшуючи дії несприятливого фактора.

Таким чином, проведення маркетингових досліджень на ринку нерухомості - це складний багатоступінчастий процес, що вимагає глибокого знання об'єкта вивчення, від точності і своєчасності результатів якого багато в

чому залежить успішне функціонування всього підприємства.

Досвід сучасний підприємств однозначно свідчить про необхідність такого роду витрат, які при успішному виконанні завжди окупаються збільшенням прибутку юридичної особи через кращу організацію його виробничої і збутової діяльності, створеної на комплексному аналізі ринку і націленої на вирішення завдань щодо успішної реалізації продукції.

Слід зробити висновок, що маркетингові дослідження ринку нерухомості є абсолютно необхідними в будь-який час і в будь-якій економічній ситуації. Основний реалією сучасної дійсності є гострий недолік правильно й перевіреної інформації, важливої для прийняття управлінського рішення - тим більш важливим є вміння проводити маркетингові дослідження, знання їх технології та організації.

9.6 Маркетингові дослідження на ринку нерухомості: цілі та завдання.

Управління маркетинговими дослідженнями

Для того, щоб досліджувати ринок нерухомості, необхідно проведенням наступних заходів: необхідно оцінити обсяг і структуру пропозиції цього товару, об'єм і структуру попиту на нього і зіставити ці величини на даному рівні цін. Потім потрібно розраховувати залежності попиту і товарної пропозиції від ціни і підібрати такий її рівень, при якому попит і пропозиції зрівноважаться. Можна забезпечити збалансованість попиту і пропозиції за рахунок змін останнього в ту чи іншу сторону.

Проблема вивчення ринку - це інформаційна проблема. Щоб оцінити обсяг і структуру пропозиції, потрібно отримати інформацію про те, скільки і яких об'єктів є на ринку, скільки і які об'єкти готуються до реалізації і що вже конкретно реалізується. За даними про реалізацію об'єктів нерухомості можна судити лише про реалізованій частини попиту.

Для того щоб приймати обґрунтовані рішення на будь-якому ринку, необхідно мати достовірну, докладну і своєчасну інформацію. Систематичний збір, відображення і аналіз даних про проблеми, пов'язані з функціонуванням ринку, становлять зміст маркетингових досліджень. Щоб бути ефективними, ці дослідження:

- * по-перше, повинні носити систематичний характер;
- * по-друге, спиратися на спеціально відібрану інформацію;
- * по-третє, здійснювати певні процедури збору, узагальнення, обробки та аналізу даних;
- * по-четверте, використовувати спеціально розроблені для цілей аналізу інструменти.

Таким чином, маркетингова діяльність будується на основі спеціальних ринкових досліджень і зборі необхідної для їх проведення інформації.

Потоки цієї інформації упорядковуються певними дослідницькими процедурами і методами.

ТЕМА 10 ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

- 10.1. Етапи розвитку оціночної діяльності в Україні.
- 10.2. Проблеми сучасної оціночної діяльності в Україні.
- 10.3. Шляхи розв'язання проблем оціночної діяльності.

10.1 Етапи розвитку оціночної діяльності в Україні

Загалом оцінка нерухомості існує більш як півстоліття. Історія говорить про те, що на землях Російської імперії існувала практика оцінки нерухомого майна в середині 18 століття. Відомими є матеріали оцінки нерухомості з метою оподаткування у Харкові, Полтаві, Києві та інших українських містах. Жовтнева революція ліквідувала приватну власність на землю та засоби виробництва, що призвело до практичного вилучення з обороту терміну “нерухоме майно”, а, відповідно, і до відміни оцінки його вартості. За часів існування Радянського Союзу потреби в оцінці основних фондів підприємства задовольнялись використанням нормативних методів, які передбачали встановлення їх балансової або ж кошторисної вартості.

З набуттям Україною незалежності та появою ринкових відносин почала своє відродження і оціночна діяльність.

Сучасний період існування оцінки нерухомості в Україні можна поділити на три умовні етапи:

- 1) початковий етап відродження оцінки (1992-2000 р.р.);
- 2) етап становлення в умовах законодавчого визнання (2001-2006 р.р.);
- 3) етап розвитку на основі реформування та вдосконалення оцінки (розпочався у 2007 р.).

Початок ринкових перетворень в Україні знаменувався прийняттям цілої низки законів, які визнавали та забезпечували право власності. В ряді перших були Закон України “Про приватизацію державного майна”, Закон України “Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”, які були прийняті у 1992 році.

Практична оцінка нерухомості розпочалась в Україні з моменту переоцінки основних фондів підприємств та приватизації. У 1992 році вперше були залучені незалежні експерти для визначення ринкової вартості майна підприємств, а перші роботи з оцінки цього періоду з'явилися в кінці 1992 року на початку 1993 року. Як відзначають фахівці, така практика розпочалась, не маючи відповідного підґрунтя та необхідної інформації, а це, в свою чергу, знайшло відображення у викривленні реальної вартості об'єктів.

Значне розгортання процесів приватизації, корпоратизації, акціонування підприємств в Україні сприяло формуванню напрямку методичного забезпечення оцінки нерухомості.

Незважаючи на вже діючі в країні ринкові механізми, оцінка нерухомості продовжувала використовувати методологію нормативної оцінки, яка передбачала проведення масової та експертної оцінки, за своєю ж сутністю це

була оцінка, яка базувалась на нормативному підході, з використанням даних лише бухгалтерської звітності.

Результати оцінки не відповідали фактичній вартості нерухомого майна, яке поступово передавалось у комунальну та приватну власність, виходило на ринок, виступало об'єктом застави та інвестування. Так, у період гіперінфляції в країні (1993-1994 р.р.), значна кількість керівників підприємств намагались одержати кредити, заклавши нерухомість по її балансовій вартості, яка була в багато разів нижчою від ринкової.

Приватизація та роздержавлення нерухомого майна робились практично “навмання”, без належного наукового супроводу, державного регулювання та за повної відсутності контролю з боку громадськості, що неминуче призвело до значних практичних помилок, частина яких породила незворотні процеси у початковому періоді ринкового зростання.

Саме в цей період виникла потреба у створенні професійного об'єднання, яке б очолило роботу з оцінки майна, взяло на себе функції громадського контролю. 25 жовтня 1994 року було створено Українське товариство оцінювачів (УТО), яке стало першим всеукраїнським добровільним об'єднанням громадян, інтереси яких сконцентровані у сфері оцінки майна та майнових прав.

З прийняттям Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” 2001 р. в Україні було практично створено систему державного регулювання оціночної діяльності та запроваджено правові засади її здійснення, створено базу для регулювання оціночної діяльності саморегульованими організаціями оцінювачів.

Важливим став 2006 рік, який знаменувався наступним: 24 січня було створено Всеукраїнську громадську організацію “Асоціація фахівців оцінки” (АФО).

Отже, другий етап відзначився формуванням системи вітчизняних стандартів оцінки різних видів майна. На наш погляд, розроблені Національні стандарти оцінки стали надзвичайно важливими документами з погляду подальшого цивілізованого розвитку відносин власності в Україні, вони зазначили завершення етапу становлення оцінки майна та перехід до якісно нового етапу оціночної діяльності – розвитку на основі реформування та удосконалення оцінки. Положення вищезазначених Національних стандартів оцінки стали реальним свідченням спрямованості економічних зусиль України в бік загальноприйнятих стандартів міжнародної практики.

Також необхідно зазначити, що у оціночній діяльності загалом відбулись докорінні зміни:

- * створено дворівневу систему регулювання (державне регулювання та система саморегулювання);

- * розроблено та прийнято систему законодавчого та нормативного забезпечення;

- * створено інфраструктуру оціночної діяльності в трьох аспектах:

- 1) організаційному;

- 2) методологічному;

3) практичному.

Початкові етапи породили значну низку проблем та протиріч, які можна подолати, реформуючи та вдосконалюючи вже діюче законодавство з питань оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності, а також інші законодавчі та нормативні акти, тісно пов'язані з сферою оціночної діяльності.

10.2 Проблеми сучасної оціночної діяльності в Україні

Завдяки прийняттю законів України “Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні” (2001 р.) та “Про оцінку земель” (2003 р.) створено засади та розвинена професійна оціночна діяльність як велика, суспільно значима ланка інфраструктури ринкової економіки України. Незважаючи на великий позитивний поштовх, який був даний професійній оціночній діяльності діючим законодавством, накопичена низка проблемних питань, які вочевидь потребують вирішення шляхом удосконалення механізмів регулювання професійної оціночної діяльності, що мають на меті забезпечити достовірність та об'єктивність незалежної оцінки.

З точки зору економічного розвитку України сучасний стан професії оцінювача та методології оцінки, яку застосовують оцінювачі, вимагає вдосконалення. Досвід оціночної діяльності відповідно до закону про оцінку майна показав, що чинний закон не в достатній мірі вирішує низку нормативних питань та питань, які регулюють як професію оцінювача, так і методологію оцінки. Закон потребує висвітлення нових поглядів на стандарти освіти, відповідальність оцінювачів та саморегульованих організацій оцінювачів.

Наразі тільки одна третина оцінювачів, які отримали кваліфікаційне свідоцтво зареєстровані в саморегульованих організаціях оцінювачів. Відповідно діяльність двох третин оцінювачів, в основному не регулюються жодною із організацій. Отже, Фонд державного майна України має регулювати діяльність оцінювачів, які не є членами саморегульованої організації оцінювачів за допомогою загальних положень закону, що робить процес регулювання діяльності таких оцінювачів дуже важким. Це створює недисципліноване та нерегульоване середовище, яке породжує конфлікти інтересів та відсутність прозорості.

Чинне законодавство в багатьох випадках створює для оцінювачів різні нормативи та методологічні стандарти, ускладнює процес правозастосування і робить нормативну базу для оцінювачів складною та неузгодженою.

Таким чином, на сьогоднішній день на перший план вийшло питання розробки законопроекту, який міг би комплексно вирішити існуючі проблеми у сфері оцінки майна, земель та інших об'єктів оцінки, закласти принципово нові підходи до регулювання оціночної діяльності в Україні, інтегрувати світовий досвід регулювання оціночної діяльності в українське законодавство.

Мета концепції проекту Закону України “Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні” полягає в удосконаленні сфери оціночної діяльності, деталізації механізму державного та громадського

регулювання та контролю оціночної діяльності, уніфікації законодавства у сфері оціночної діяльності та приведення його у відповідність до сучасних ринкових вимог.

Основні завдання Концепції:

- * впровадження міжнародного досвіду правового регулювання професійної оціночної діяльності, яка полягає у максимальному наближенні діючого закону про оцінку та інших пов'язаних з ним законів до міжнародно-встановленої практики організації та контролю за оціночною діяльністю, методичних стандартів її проведення, що убезпечить споживачів результатів оцінки від зловживань під час її проведення;

- * посилення відповідальності оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності за якість проведеної ними оцінки об'єктів оцінки;

- * удосконалення системи державного регулювання та саморегулювання професійної оціночної діяльності шляхом уникнення випадків безконтрольності та безвідповідальності при здійсненні оцінки оцінювачами та суб'єктами оціночної діяльності;

- * удосконалення координації роботи органів державного регулювання оціночною діяльністю (Фонду державного майна та Державного комітету України із земельних ресурсів (Держкомзему)) в питаннях оцінки нерухомості з метою забезпечення її оцінки у сукупності, як землі так і земельних поліпшень (будівель, споруд, комунікацій тощо), які на ній розташовані, що буде сприяти об'єктивній оцінці та матиме великий суспільно-економічний ефект.

10.3 Шляхи розв'язання проблем оціночної діяльності

Для створення правових засад нового підходу до врегулювання професійної оціночної діяльності, світового досвіду та вимог стосовно гармонізації законодавства України із законодавством Європейського Союзу у законопроекті передбачається:

- * запровадити єдиний механізм сертифікації суб'єктів оціночної діяльності та набуття професійної кваліфікації оцінювачів, що унеможливить здійснення некваліфікованої оцінки, забезпечить дотримання міжнародних стандартів оцінки та повне виконання методичних засад її здійснення;

- * об'єднати повноваження державного регулювання оціночної діяльності, що виконуються Фондом держмайна та Держкомземом, з питань оцінки нерухомості, що дасть змогу ліквідувати міжвідомчі неузгодженості та запровадити єдині методичні підходи та стандарти у питаннях визначення вартості нерухомості на всіх ринках;

- * створити єдину Наглядову раду з питань оціночної діяльності, спрямуванням діяльності якої та координацією органів державної влади, що здійснюють повноваження з державного регулювання оціночної діяльності (Фонд держмайна та Держкомзем), буде здійснюватися Кабінетом Міністрів України;

- * запровадити обов'язковість державного контролю та контролю з боку саморегульованих організацій за достовірністю оцінки, що проводиться

оцінювачами та суб'єктами оціночної діяльності, посиливши відповідальність саморегульованих організацій за якістю роботи своїх членів аж до позбавлення статусу саморегульованої організації за невиконання вимог закону;

- * враховуючи те, що держава знімає з себе частину регуляторних функцій та передає їх саморегульованим організаціям, обов'язковою умовою, визначеною у Законі про оцінку встановити, що право працювати на ринку оцінки буде надаватися виключно оцінювачу-професіоналу, який є учасником однієї з саморегульованих організацій професійних оцінювачів;

- * змінити поняття суб'єкта оцінки, при цьому чинний Закон про оцінку розглядає питання у якості суб'єкта оціночної діяльності – суб'єкта підприємницької діяльності (СПД) або юридичну особу, проте система регулювання та саморегулювання, яку необхідно збудувати, вимагає щоб суб'єктом оцінки був професійно підготовлений оцінювач – фізична особа;

- * визначити у новій редакції Закону про оцінку об'єктом регулювання – професійного оцінювача;

- * передбачити в Законі про оцінку, що професійний оцінювач, який буде здійснювати практичну оціночну діяльність, зобов'язаний бути членом однієї із саморегульованих організацій оцінювачів. Ринок професійної оцінки регулюється державою, яка захищає права споживачів та гарантує належну якість оціночних послуг;

- * вважати виключення оцінювача зі складу саморегульованої організації припиненням його доступу до ринку оцінки. Повторний доступ на цей ринок передбачити лише через певний проміжок часу. Спори з цього питання вирішувати в судовому порядку;

- * посилити контроль за діяльністю саморегульованих організацій шляхом визначення періодичності планових перевірок, проведення регулятором комплексних перевірок саморегульованих організацій;

- * розробити спільно механізм позбавлення прав саморегульованих організацій, спори з цього питання вирішувати в судовому порядку;

- * встановити чіткі вимоги до переліку інформації, яка повинна подаватися саморегульованими організаціями стосовно своєї діяльності та діяльності своїх членів;

- * удосконалити систему контролю за якістю звітів про оцінку та актів оцінки шляхом запровадження їх державної експертизи у разі, якщо приймається майнове рішення органами державної влади;

- * впровадити у повній мірі міжнародний досвід професійної підготовки та підвищення кваліфікації оцінювачів з обов'язковим залученням саморегульованих організацій оцінювачів, учбових організацій за безпосереднім спрямуванням та контролем з боку Наглядової ради з питань оціночної діяльності.

ТЕМА 11 ПРИНЦИПИ ТА МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

11.1. Сутність, принципи та механізми регулювання оціночної діяльності.

11.2. Особливості державного регулювання оціночної діяльності в Україні.

11.1 Сутність, принципи та механізми регулювання оціночної діяльності

Регулювання оціночної діяльності – це комплекс заходів і процедур, спрямованих на підвищення якості послуг оцінювачів і відповідності їх певним критеріям, встановленим професійним співтовариством оцінювачів (саморегулювання або державне регулювання) або спільно.

Регулювання оцінки майна та професійної оціночної діяльності є системою механізмів забезпечення (гарантування) достовірності й об'єктивності оцінки майна, а також формування та розвитку відповідної інфраструктури. В процесі регулювання в тому або іншому ступені досягається властива конкретному етапу громадського розвитку “гармонія” суспільно значимих і корпоративних цілей.

У різних країнах регулювання оціночної діяльності має різні форми. Регулювання розвивається у рамках наступних процедур:

- * визначення методів вимог до процедур оцінки, які традиційно формуються в стандартах оцінки;

- * визначення вимог до морально-етичних якостей, пов'язаних з його незалежністю. Ці вимоги формуються в кодексах професійної етики;

- * визначення вимог до рівня професійної підготовки та досвіду тактичної роботи оцінювача, які відбиваються в рівні професійних звань.

Як будь-яка система, так й система контролю та регулювання оціночної діяльності має наступні рівні:

I рівень: цивільне та карне законодавство, тобто законодавство загальної дії, яка розповсюджується на всіх громадян України;

II рівень: законодавство, яке регулює питання оцінки об'єктів власності (Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”, Національний стандарт №1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” та ін.) в країні та діяльності суб'єктів України;

III рівень: підзаконні акти національного та місцевого значення, вимоги яких мають обов'язковий характер у реалізації оціночної діяльності;

IV рівень: документи професійних громадських організацій оцінювачів, використані як обов'язкові лише для членів цих організацій;

V рівень: особисті етичні та професійні стандарти поведінки для конкретного оцінювача, але не обов'язкові для інших.

Чим вище рівень, тим ширше коло осіб, яких охоплює наведена регламентація.

Контроль за здійсненням оціночної діяльності в Україні здійснюють органи, уповноважені Урядом України в межах своєї компетенції, встановленої відповідно до законодавства України.

Функціями уповноважених органів є:

- * контроль за здійсненням оціночної діяльності;
- * регулювання оціночної діяльності;
- * взаємодія з органами державної влади з питань оціночної діяльності та координація їх діяльності;
- * узгодження проектів стандартів оцінки;
- * узгодження переліку вимог, що пред'являються до освітніх установ, які здійснюють професійну підготовку оцінювачів відповідно до законодавства України.

В основу регулювання оціночної діяльності покладено наступні принципи:

- * оціночна діяльність є самостійним видом підприємницької діяльності;
- * становлення та розвиток оцінки можливі лише за умов ринкових відносин і правового регулювання підприємницької діяльності;
- * Україні необхідно створювати та розвивати національну систему оцінки, базуючись на світовому досвіді;
- * розвиток оціночної діяльності можливий тільки за наявності правового, методологічного та інформаційного простору на всій території;
- * недопустиме створення ізольованих регіональних або відомчих нормативних й інших документів, не затверджених законодавством;
- * заходи щодо розвитку оціночної діяльності мають відповідати поточним потребам економічних реформ;
- * розвиток оціночної діяльності може бути ефективним тільки за умови дотримання балансу прав, обов'язків і відповідальності всіх учасників процесу, наявності добросовісної конкуренції незалежних оцінювачів.

Далі необхідно відмітити, що до основних механізмів регулювання оцінки майна та професійної оціночної діяльності належать:

1) механізм нормативно-методичного регулювання, до якого відносяться:

- * стандартизація оцінки майна, яка полягає в розробці загальних стандартів оцінки майна та комплексу нормативних вимог їхнього виконання;
- * методичне регулювання окремих, специфічних проблем практичної оціночної діяльності на різних сегментах ринку оціночних послуг;

2) організаційно-правові механізми сегментування та контролю ринку оціночних послуг, до якого відносяться:

- * нормативно-правове “виділення” випадків обов'язковості проведення оцінки, закріплення різних сегментів ринку об'єктів власності за певним типом суб'єктів оціночної діяльності;
- * система контролінга якості проведеної оцінки (рецензування);

3) організаційно-правові механізми “внутрішньокорпоративної ієрархії”, до якого відносяться:

- * механізми формування саморегульованих організацій оцінювачів, їхньої організаційної структури;

- * механізми “внутрішньокорпоративної ієрархії” членства в них;

4) організаційно-правові механізми регулювання доступу на ринок оціночних послуг, до якого відносяться:

- * ліцензування (сертифікації) суб’єктів оціночної діяльності;

- * встановлення саморегульованими організаціями оцінювачів додаткових умов внутрішньої сертифікації для своїх членів і т.ін.

Реалізація вищевказаних механізмів можлива шляхом державних рішень і впливу, а також шляхом формування суспільних інститутів у цій професійній сфері. Таким чином, сукупність механізмів, реалізованих державою, становить сутність державного регулювання, та, відповідно, сукупність механізмів, реалізованих суспільними інститутами – сутність суспільного регулювання.

Також необхідно зазначити, що історично в оцінці майна та професійній оціночній діяльності в різних країнах склалися різні системи регулювання. На сьогоднішній день можна говорити про наступні три типи систем регулювання оцінки майна та оціночної діяльності:

перший тип характеризується більш значним впливом суспільного регулювання при використанні досить діючих механізмів державного регулювання (в першу чергу, доступу на ринок оціночних послуг і контролінга оцінки). Формування такої системи регулювання проходило від механізмів повного суспільного регулювання до впровадження механізмів державного регулювання, яке зміцнювало та робило більш прозорим механізм суспільного регулювання;

другий тип виділяється за ознакою основної ролі державного регулювання при законодавчо закріплених механізмах суспільного регулювання. Історично такий тип склався внаслідок поступового роздержавлення механізмів регулювання оцінки майна та професійної оціночної діяльності. До даного типу можна віднести Україну, Росію, ряд інших держав колишнього СРСР;

третій тип характеризується фактично слабким розвитком будь-яких систем регулювання, а іноді й відсутністю таких.

11.2 Особливості державного регулювання оціночної діяльності в Україні

Сучасні дослідники визначають економіку теперішнього часу як синтез ринкового механізму та елементів державного регулювання. В умовах ринкової трансформації економіки України підвищується необхідність усвідомленого впливу держави на формування сучасних цивілізованих соціально-економічних відносин. Дуже важливим вбачається аналіз ефективності засобів державного впливу на різні сфери господарювання, тому, важливим питанням є визначення основних форм державного регулювання оціночної діяльності.

Господарський кодекс України (ГКУ) в якості основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб’єктів господарювання називає наступні:

- * державне замовлення;
- * ліцензування, патентування та квотування;
- * сертифікація та стандартизація;
- * застосування нормативів і лімітів;

- * регулювання цін і тарифів;
- * надання інвестиційних, податкових й інших пільг;
- * надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Основні напрями державного регулювання оціночної діяльності сформульовано в Законі України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”, при цьому до найважливіших відносяться:

1. Контроль за дотриманням єдності нормативно-правового та організаційного забезпечення оцінки майна складається з методичного регулювання оцінки майна, визначення випадків обов’язкового проведення оцінки майна, встановлення певних обмежень щодо здійснення оціночної діяльності та визначення підстав проведення оцінки майна.

Методичне регулювання оцінки майна здійснюється відповідно до положень (національних стандартів), методик й інших нормативно-правових актів.

Обов’язковим є проведення оцінки майна, зокрема, у разі створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, яке є у комунальній власності; реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств і підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна), у інших випадках, у тому числі у разі переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку; оподаткування майна; визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом; в інших випадках за рішенням суду або у зв’язку з необхідністю захисту суспільних інтересів. Випадки обов’язкової оцінки земель містяться у ст. 13 Закону України “Про оцінку земель”.

Обмеженнями щодо здійснення оціночної діяльності є наступні:

по-перше, не може бути оцінювачем особа, яка має непогашену судимість за корисливі злочини;

по-друге, не допускається проведення оцінки майна суб’єктами оціночної діяльності – суб’єктами господарювання у разі: проведення суб’єктом оціночної діяльності – суб’єктом господарювання оцінки майна, що належить йому або оцінювачам, які працюють у його складі, на праві власності або на яке зазначені особи мають майнові права; проведення оцінки майна фізичної особи – замовника або керівників юридичної особи, яка є замовником оцінки, оцінювачем, який має родинні зв’язки з зазначеними особами, або суб’єктом оціночної діяльності – суб’єктом господарювання, керівництво якого має зазначені зв’язки; проведення оцінки майна своїх засновників (учасників). Аналогічні обмеження містяться і в ст. 14 Закону України “Про оцінку земель” щодо здійснення експертної грошової оцінки земель;

по-третє, під час оцінки майна, що здійснюється органами державної влади, у тому числі Фондом державного майна України (ФДМУ), та органами місцевого самоврядування, не може передбачатися виключне право її проведення органами державної влади та органами місцевого самоврядування або оцінювачами, які працюють в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, за винятком випадків, передбачених законом; не можуть передбачатися будь-які форми виключного права на проведення оцінки

майна суб'єктами оціночної діяльності, які створені зазначеними органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Законодавчо закріплено підстави здійснення оціночної діяльності. Так, суб'єкт господарювання здійснює оцінку на підставі договору на оцінку майна, а органи державної влади та місцевого самоврядування – на підставі наказу керівника. Якщо законодавством передбачена обов'язковість проведення незалежної оцінки майна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування виступають замовниками проведення такої оцінки майна шляхом укладання договорів з суб'єктами оціночної діяльності – суб'єктами господарювання, визначеними на конкурсних засадах у порядку, встановленому законодавством. Підставами для проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки визначається договір, який укладається заінтересованими особами в порядку, встановленому законом, а також рішення суду;

2. Забезпечення норм і рівня професійної підготовки оцінювачів й контроль за їх додержанням. Для реалізації цього напряму держава створює єдину систему навчальних закладів і забезпечує виконання вказаними закладами вимог з професійної підготовки оцінювачів. Відповідно до ст. 14 Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” та ст. 8 Закону України “Про оцінку земель”, професійна підготовка оцінювачів здійснюється навчальними закладами, які уклали угоду про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів з ФДМУ або Державним комітетом України із земельних ресурсів (Держкомземом) відповідно.

Професійна підготовка оцінювачів складається з навчання за програмами базової підготовки та підвищення кваліфікації. Загальні вимоги до змісту навчальних програм підлягають обов'язковому погодженню Наглядовою радою з питань оціночної діяльності (Наглядовою радою з питань експертної грошової оцінки земельних ділянок), які здійснюють контроль за якістю професійної підготовки оцінювачів.

Фізичні особи, які мають закінчену вищу освіту, пройшли навчання за програмою базової підготовки та стажування протягом одного року у складі суб'єкта оціночної діяльності разом з оцінювачем, який має не менш як дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна, отримали його позитивну рекомендацію та успішно склали кваліфікаційний іспит, отримують кваліфікаційне свідоцтво. Рішення про видачу кваліфікаційного свідоцтва приймає екзаменаційна комісія;

3. Визначення умов набуття права на здійснення оціночної діяльності, а саме отримання сертифікату суб'єкту оціночної діяльності. Відповідно до ст. 5 Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” суб'єктами оціночної діяльності є:

* суб'єкти господарювання – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює

хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності;

* органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є в комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі.

Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності (ССОД) – суб'єкта господарювання є документом, який засвідчує право суб'єкта оціночної діяльності на внесення його до Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності, які здійснюють оціночну діяльність у формі практичної діяльності з оцінки майна та які визнані суб'єктами оціночної діяльності за напрямками оцінки майна, що в ньому зазначені.

Позиція Закону України “Про оцінку земель” з цього приводу не досить чітка. Так, відповідно до ст. 6 суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель є:

* органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які здійснюють управління у сфері оцінки земель, а також юридичні та фізичні особи, заінтересовані у проведенні оцінки земельних ділянок;

* юридичні особи – суб'єкти господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які мають у своєму складі оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок та які отримали ліцензії на виконання землеоціночних робіт у встановленому законом порядку;

* фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які отримали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача з експертної грошової оцінки земельних ділянок та ліцензію на виконання землеоціночних робіт у встановленому законом порядку;

* юридичні особи – суб'єкти господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які в установленому законом порядку отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою.

Виникає питання, чи достатньо для здійснення експертної грошової оцінки земельних ділянок мати ліцензію на виконання землеоціночних робіт, чи все ж таки крім ліцензії потрібно й мати сертифікат суб'єкта оціночної діяльності. Слід зазначити, що Закон України “Про оцінку земель” містить відсилочну норму щодо обов'язковості сертифікації суб'єктів оціночної діяльності. Так, у ст. 10 зазначено, що права та обов'язки суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель визначаються в тому числі Законом України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”, який, в свою чергу, вказує, що оцінка майна, яка проведена суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання без чинного сертифіката, є недійсною. Тому вимога про наявність сертифікату є обов'язковою для всіх суб'єктів оціночної діяльності, у тому числі для тих, які здійснюють оцінку в сфері землі;

4. Хоча Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” не вказує на такий напрям державного регулювання, як ліцензування оціночної діяльності, вважаємо, що цей напрям

приховується за формулюванням інші напрями діяльності для реалізації функцій державного регулювання оціночної діяльності. Відповідно до Закону України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”, серед інших, ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності, як проведення робіт із землеустрою, землеоціночних робіт і земельних торгів. Таким чином, ліцензованою є тільки експертна грошова оцінка земельних ділянок. Інші види оціночної діяльності ліцензуванню не підлягають.

Ліцензійні умови провадження господарської діяльності щодо проведення землевлпорядних та землеоціночних робіт встановлюють кваліфікаційні, організаційні, технологічні та інші вимоги щодо здійснення цих робіт, забезпечення встановленого порядку обліку, зберігання та використання матеріалів і відомостей про виконані роботи, захисту держави, територіальних громад і споживачів від неякісної продукції;

5. Ведення Державного реєстру оцінювачів та Державного реєстру суб’єктів оціночної діяльності. Згідно цього напрямку в Україні утворено:

- * Державний реєстр оцінювачів;

- * Державний реєстр оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок;

- * Державний реєстр суб’єктів оціночної діяльності;

6. Визнання статусу саморегулюючої організації оцінювачів;

7. Контроль у сфері оцінки майна здійснюється спеціально утвореними органами – Наглядовою радою з питань оціночної діяльності, Наглядовою радою з питань експертної грошової оцінки земельних ділянок, екзаменаційними комісіями.

Персональний склад Наглядової ради з питань оціночної діяльності передбачає рівне представництво органів державної влади (до складу входять представники ФДМУ та інших органів державної влади) та саморегульованих організацій оцінювачів (СРО) оцінювачів. Наглядова рада з питань оціночної діяльності є постійно діючим органом, до повноважень якого, серед інших, належать:

- * вирішення спірних питань, пов’язаних з видачею або анулюванням сертифіката;

- * погодження загальних вимог до навчальних програм навчання оцінювачів і підвищення їх кваліфікації;

- * розгляд і надання пропозицій щодо скарг на оціночну діяльність суб’єктів оціночної діяльності – суб’єктів господарювання, у тому числі тих, які виникли під час проведення рецензування звіту про оцінку майна.

Окремо слід зазначити контроль за додержанням ліцензійних умов провадження господарської діяльності щодо проведення землевлпорядних та землеоціночних робіт, який здійснюється на підставі відповідного порядку.

До того ж, існує така форма контролю як рецензування звіту про оцінку майна, регламентованого ст. 13 Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”.

Рецензування полягає в неупередженому об’єктивному розгляді оцінки майна особою, яка не має особистої матеріальної або іншої заінтересованості в

результатах такої оцінки, відповідно до напрямку та спеціалізації її кваліфікаційного свідоцтва.

У сфері оцінки землі рецензуванню підлягають звіти з експертної грошової оцінки земельних ділянок, крім звітів з експертної грошової оцінки земельних ділянок державної та комунальної власності у разі їх продажу.

Для звітів з експертної грошової оцінки земельних ділянок державної та комунальної власності у разі їх продажу застосовується державна експертиза, яка регламентується Законом України “Про державну експертизу землевпорядної документації”;

8. Відповідальність у сфері оцінки майна передбачена ст. 25 і ст. 32 Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”. Згідно загальних засад відповідальності, передбачених Розділом V ГКУ, за порушення умов договору для суб’єктів оціночної діяльності застосовуються штрафні санкції у вигляді стягнення збитків, включаючи не отримані доходи, та, якщо це передбачено договором або законом, стягнення неустойки.

Крім цього, в сфері оцінки застосовується адміністративно-господарські санкції. Зокрема, передбачено позбавлення кваліфікаційного свідоцтва оцінювача, зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва оцінювача, анулювання сертифіката суб’єкта оціночної діяльності.

Таким чином, серед основних напрямів або форм державного регулювання господарської діяльності в сфері оцінки можна виділити наступні:

- 1) нормативно-правове та організаційне забезпечення оціночної діяльності;
- 2) забезпечення рівня професійної підготовки оцінювачів;
- 3) сертифікація суб’єктів оціночної діяльності;
- 4) ліцензування оціночної діяльності (в сфері оцінки землі);
- 5) реєстрація оцінювачів і суб’єктів оціночної діяльності;
- 6) визнання статусу саморегульованих організацій оцінювачів;
- 7) контроль за здійсненням оціночної діяльності;
- 8) притягнення до відповідальності за порушення в сфері оцінки майна.

Серед названих лише такі форми регулювання, як сертифікація суб’єктів оціночної діяльності та ліцензування оціночної діяльності (в сфері оцінки землі), кореспондують засобам державного впливу на діяльність суб’єктів господарювання, передбаченим ГКУ. Тому ці форми можна віднести до загальних засобів регулювання оціночної діяльності. Усі інші слід розглядати як спеціальні.

ТЕМА 12 НОРМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ. САМОРЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЛІЦЕНЗУВАННЯ, СЕРТИФІКАЦІЯ І АТЕСТАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОЦІНЮВАЧА

12.1. Норми законодавчого регулювання оціночної діяльності в Україні.

12.2. Саморегулювання оціночної діяльності, ліцензування, сертифікація і атестація професійної діяльності оцінювача.

12.1 Норми законодавчого регулювання оціночної діяльності в Україні

Необхідність прийняття закону, який визначає основи правового регулювання оціночної діяльності, зумовлено рядом недоліків та прогалин, що існують в нормативно-правових актах, які регулюють сферу оціночної діяльності.

Основними законодавчими актами, що регулюють оціночну діяльність в Україні є Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” та Закон України “Про оцінку земель”. Значна частина положень зазначених законодавчих актів не відповідають вимогам, що висуваються до діяльності у сфері оціночної діяльності. Оскільки сфера оціночної діяльності пов’язана практично з усіма сферами економіки країни, ситуація, яка склалася у цій сфері, потребує негайного вирішення.

Відповідно до зазначених законів функції державного регулювання оціночної діяльності в залежності від майна, що оцінюється, розподілені між Фондом державного майна України (ФДМУ) та Державним комітетом земельних ресурсів України (Держкомзем). В той же час, значна частина норм дублюються цими органами. Зазначена ситуація викликає гострі міжвідомчі протиріччя, при яких інтереси держави, корпоративного та приватного секторів економіки, інвесторів, суб’єктів оціночної діяльності, громадян відходять на другий план, а у більшості випадків не враховуються.

Крім того, як для ФДМУ так і для Держкомзему, повноваження щодо регулювання оціночної діяльності є нехарактерними по своїй правовій природі.

Значні нарікання зі сторони оцінювачів та споживачів послуг у сфері оціночної діяльності викликає безпосередньо діяльність Наглядових рад з питань оціночної діяльності, що діють при ФДМУ та Держкомземі. Оскільки діючі закони, які регулюють оціночну діяльність, містять значну кількість прогалин, недоліків та неточностей, діяльність Наглядових рад була узурпована рядом організацій, які на сьогоднішній день повністю контролюють сферу оціночної діяльності.

Проведений аналіз сфери оціночної діяльності показав, що існуюча система підготовки оцінювачів має багаторівневий та громіздкий характер, наслідком чого є низький рівень професійної підготовки оцінювачів, ігнорування вимог щодо професійної підготовки самими оцінювачами, повна відсутність контролю за якістю звітів про оцінку.

Зазначені недоліки законодавства повністю дискредитують український ринок оціночної діяльності та знижують інвестиційну привабливість країни на

міжнародному ринку.

Це обумовило необхідність розробки Закону України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні”, який містить принципово нові положення та підходи регулювання оціночної діяльності в умовах ринкових відносин.

Основним завданням Закону України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні” є удосконалення сфери оціночної діяльності, деталізація механізму державного та громадського регулювання та контролю оціночної діяльності, викорінення проявів корупції, уніфікація законодавства у сфері оціночної діяльності та приведення його у відповідність до сучасних ринкових вимог.

Закон України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні” ґрунтується на принципово новому підході до регулювання оціночної діяльності, а саме пропонується:

1) усунути недоліки державного регулювання оціночної діяльності, у тому числі, шляхом:

- * об’єднання повноважень у сфері оціночної діяльності ФДМУ та Держкомзему;

- * передачі повноважень у сфері оціночної діяльності від ФДМУ та Держкомзему до центрального органу виконавчої влади до компетенції якого належить забезпечення реалізації державної економічної, цінової, інвестиційної політики;

- * створення збалансованої системи взаємодії державних органів, саморегульованих організацій оцінювачів, громадськості, які здійснюють регулювання та контроль у сфері оціночної діяльності;

2) посилити відповідальність суб’єктів оціночної діяльності шляхом запровадження обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності під час здійснення оціночної діяльності;

3) ринок оціночної діяльності пропонується зробити максимально прозорим шляхом публікації інформації з питань оціночної діяльності у мережі Інтернет, засобах масової інформації, запровадження обов’язку саморегульованих організацій оцінювачів створювати власні веб-сайти та розміщувати на них інформацію про свою діяльність;

4) запровадити принципово новий підхід до професійної підготовки оцінювачів, зокрема, шляхом встановлення вимоги про обов’язковість стаціонарного навчання, а також передачі повноважень щодо надання ліцензій на здійснення професійної підготовки оцінювачів до Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України;

5) удосконалити понятійно-термінологічний блок, а саме, Законом України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні” визначаються такі поняття як ринкова вартість, незалежна оцінка, об’єкт оцінки, напрями оцінки тощо;

6) врахувати міжнародний досвід оціночної діяльності та до об’єктів, що можуть оцінюватися, віднести роботи, послуги та інформацію;

7) на рівні Закону України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні” закріпити вимоги до саморегульованих організацій оцінювачів, визначити їх права та обов’язки, запровадити Єдиний реєстр саморегульованих

організацій оцінювачів;

8) серед всіх видів вартості, що можуть бути визначені у процесі оцінки об'єкту оцінки, на перше місце пропонується поставити ринкову вартість. Для використання під час визначення ринкової вартості об'єкта оцінки достовірних даних щодо цін на об'єкти оцінки запровадити механізм збирання, аналізу та узагальнення інформації про ринкові ціни на об'єкти оцінки та ведення збірників цін на об'єкти оцінки. Зазначені повноваження надати центральному органу виконавчої влади до компетенції якого належить забезпечення реалізації державної економічної, цінової, інвестиційної політики;

9) запровадити механізм оподаткування виходячи з ціни договору, але не нижче ринкової вартості, що в свою чергу дозволить подолати такі негативні явища як ухилення від сплати податків, зменшення розміру оподаткування, укладення угод за заниженими цінами;

10) з метою встановлення єдиних механізмів функціонування сфери оціночної діяльності та її взаємодії з іншими сферами економіки пропонується внести зміни до ряду законодавчих актів.

Закон України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні” розроблено з урахуванням міжнародного досвіду оціночної діяльності.

Далі зазначимо, що Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” був прийнятий у 2001 році. Протягом десяти років, які минули з моменту прийняття вказаного закону, законодавство України значно змінилося. Крім того, під час застосування норм закону на практиці було виявлено значну частину неточностей та прогалин.

Зважаючи на викладене, для приведення Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” та окремих інших законів України у відповідність між собою та усунення неточностей та прогалин законодавства, є необхідність прийняття доповнень і змін до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”.

Окремо слід зазначити, що на сьогоднішній день політика держави щодо підприємницької діяльності направлена на її реформування. Одним з напрямків такого реформування є дерегуляція підприємницької діяльності.

У зв'язку з цим норми Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”” також направлені на зменшення навантаження на суб'єктів оціночної діяльності, які здійснюють оцінку земельних ділянок шляхом скасування норм, які зобов'язують отримувати ліцензію на здійснення землеоціночних робіт. Крім того, скасування ліцензування землеоціночних робіт поставить у рівні умови оцінювачів, що здійснюють оцінку земельних ділянок з оцінювачами, які здійснюють оцінку всіх інших об'єктів рухомого та нерухомого майна.

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”” спрямований на усунення неточностей та прогалин законодавства, приведення його до вимог сьогодення. Крім того, встановлюють єдині вимоги як до оцінювачів землі так і

оцінювачів іншого майна, зменшується на вантаження на оцінювачів землі шляхом ліквідації норм щодо ліцензування їх діяльності.

Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”” передбачено:

- * встановлення на рівні закону єдиного підходу до регулювання оцінки землі та інших об’єктів шляхом ліквідації норм щодо ліцензування землеоціночних робіт;

- * встановлення єдиної термінології як Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” так і інших пов’язаних з ним законів України;

- * приведення Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” у відповідність до вимог інших законів України.

В кінці зазначимо, що у даній сфері законодавчого регулювання діють:

- * Конституція України;
- * Господарський кодекс України;
- * Цивільний кодекс України;
- * Земельний кодекс України;
- * Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”;
- * Закон України “Про оцінку земель”;
- * Закон України “Про інвестиційну діяльність”;
- * Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців”;
- * Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”;
- * Закон України “Про податок на додану вартість”;
- * Закон України “Про страхування”;
- * Закон України “Про Фонд державного майна України”;
- * Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”;
- * Закон України “Про фінансово – кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю”;
- * Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”;
- * Закон України “Про освіту”;
- * Закон України “Про збір на обов’язкове державне пенсійне страхування”;
- * Закон України “Про нотаріат”;
- * Закон України “Про іпотеку”;
- * Закон України “Про оренду державного та комунального майна”;
- * Закон України “Про заставу”;
- * Закон України “Про господарські товариства”;
- * Закон України “Про режим іноземного інвестування”;
- * Закон України “Про управління об’єктами державної власності”;
- * Закон України “Про товарну біржу”;

* Закон України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами”.

Після прийняття Закону України “ Про внесення змін до Закону України “Про регулювання оціночної діяльності в Україні”” буде:

* створено правові засади для належного функціонування сфери оціночної діяльності;

* забезпечено збалансування системи державного та громадського регулювання й контролю у сфері оціночної діяльності;

* підвищено рівень професіоналізму суб’єктів оціночної діяльності;

* підвищено рівень та обсяг об’єктивної інформації про ринок оціночної діяльності.

Після прийняття Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”” буде:

* забезпечено спрощення умов діяльності у сфері оцінки землі;

* встановлено єдиний підхід до регулювання оцінки землі та інших об’єктів.

12.2 Саморегулювання оціночної діяльності, ліцензування, сертифікація і атестація професійної діяльності оцінювача

Останнім часом чітко простежується тенденція переходу від державного регулювання оціночної діяльності до її саморегулювання. Саморегулювання в оціночній діяльності здійснюється саморегульованими організаціями оцінювачів і поширюється на членів таких саморегульованих організацій. В цілях саморегулювання оціночної діяльності оцінювачі мають право об’єднуватися в асоціації, союзи, інші некомерційні організації.

Саморегульовані організації оцінювачів можуть виконувати наступні функції:

* захищати інтереси оцінювачів;

* сприяти підвищенню рівня професійної підготовки оцінювачів;

* сприяти розробці освітніх програм по професійному навчанню оцінювачів;

* розробляти власні стандарти оцінки;

* розробляти та підтримувати власні системи контролю якості здійснення оціночної діяльності.

Основними відмінностями державного регулювання та саморегулювання оціночної діяльності є регулюючий суб’єкт, міра підкріплення актів, які регламентують діяльність, силою держави.

Історично склалося так, що у більшості країн з розвинутою ринковою економікою діяльність оцінювачів не регламентується безпосередньо державою. Високий професійний рівень підтримується професійними організаціями шляхом прийняття та дотримання стандартів. Виняток становлять Італія, Іспанія, Японія, тобто країни, в яких існує певна державна регламентація у формі ліцензування, а також США, де п’ять років тому було

введено державне регулювання (ліцензування) оцінювачів нерухомості, оскільки американські кредитно-ощадні фірми в той період зазнали величезних фінансових втрат на операціях з нерухомістю.

Спочатку оціночна діяльність виникла у рамках професії сюрвейєра (від англ. surveyor – землемір) у Великобританії в середині XIX століття, коли в 1861 р. королем Великобританії була дарована хартія професійним сюрвейєрам на право саморегулювання професії і відповідно був створений Королівський інститут чартерних сюрвейєрів. Нині ця організація є найбільшою у світі професійною організацією, що об'єднує фахівців, пов'язаних з нерухомістю (архітекторів, агентів за операціями з нерухомістю, оцінювачів і так далі) і налічує у своїх рядах більше 70 тис. членів в 100 країнах світу. Для того, щоб отримати звання члена Королівського інституту чартерних сюрвейєрів (The Royal Institution of Chartered Surveyors – RICS), необхідно отримати університетську освіту в області нерухомості в одному з акредитованих RICS університетів і пройти не менше чим дворічне стажування на фірмі під керівництвом члена RICS.

Розвинена система професійного саморегулювання оціночної діяльності існує також в США, де з середини 30-х років діє Інститут оцінки, що нині об'єднує у своїх рядах більше 15 тис. членів. Інститут веде власну систему підготовки оцінювачів. Програма підготовки складає 400 годин і розбита на два рівні – по чотири тижневі курси в кожному. Для отримання професійного звання “Член інституту оцінки” потрібний стаж практичної роботи не менше 5 років. Говорячи про розвиток професійної інфраструктури ринку оцінки в США, необхідно відмітити, що окрім Інституту оцінки, який, поза сумнівом, є найпрестижнішою професійною організацією, діє близько семи інших професійних структур. Особливо слід зазначити Американське суспільство оцінювачів – багатодисциплінарна професійна організація, що об'єднує у своїх рядах більше 6 тис. членів, у тому числі оцінювачів бізнесу, машин і устаткування, ювелірних виробів.

Нині значення професійних організацій оцінювачів в США дуже велике. Вони пропонують членам організації професійне утворення на високому рівні та відкривають можливість практикуючим професіоналам впливати на законодавство. Професійна організація може захистити свого члена, що звинувачується в якихось порушеннях, у разі, якщо результат справи може відбитися на професії в цілому. Асоціація може застосувати дисциплінарні санкції до тих членів, поведінка яких не відповідає високим професійним стандартам. Велике значення має можливість розвивати стосунки з людьми, що займаються аналогічним бізнесом в країні та по всьому світу.

У європейських стандартах з оцінки у формулюванні визначення, хто є кваліфікованим оцінювачем, є пряма вказівка на необхідність бути членом професійної організації. І клієнт перш за все цікавиться навіть не ліцензією, а членством в професійній організації, яка гарантує кваліфікацію, професіоналізм і дотримання етичних норм.

В Україні оцінка як рід діяльності і як професія переживає період становлення. З початку переходу до ринкових стосунків в Україні і, відповідно,

з виникненням попиту на послуги оцінювачів було створено ще в 1995 році за прикладом своїх європейських колег професійну організацію “Українське товариство оцінювачів” (УТО), основними завданнями якого стали:

- * становлення професії оцінювача в Україні;
- * нормативне та методологічне забезпечення діяльності з оцінки майна, майнових прав та бізнесу;
- * сертифікація оцінювачів;
- * становлення міжнародних контактів.

На даний час в Україні діє шість саморегульованих організацій оцінювачів, які діють в рамках Закону України “Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні” і три саморегульованих організації, які діють в межах Закону України “Про оцінку земель”. Процес виникнення та формування нових об’єднань оцінювачів продовжується, які характеризуються як широтою охопту (всеукраїнські об’єднання) так і за напрямками надання професійних послуг (для банків, страхових компаній, бюро технічної інвентаризації, тощо).

Основним позитивним моментом в переході від державного регулювання до саморегулювання являється те, що професійні громадські об’єднання окрім контролю над дотриманням законодавства в області оціночної діяльності можуть проводити контроль за дотриманням етичних норм професійної діяльності, що підвищує престиж професії та забезпечує якість оцінних послуг.

Етика оцінювача – є системою цінностей оцінювача, як суб’єкта певної професії. Етична поведінка оцінювача спрямована на благо професії в цілому, на зміцнення довіри до професії. Етика – це уявлення про належне і не належне поведінці та не підпадає під сферу державного або правового регулювання. Порушення етики не може спричинити юридичних або адміністративних санкцій, проте може спричинити певні негативні наслідки, витікаючи від саморегульованої організації.

Крім того, додаткові переваги саморегулювання в оціночній діяльності являється те, що саморегульовані організації, як показала міжнародна практика, встановлюють, з однієї сторони, детальнішу стандартизацію, яка збільшує якість оціночних послуг з іншого боку, міжнародні стандарти надають певну гнучкість в їх застосуванні, що не допускає догматизму і “зарегульованості” оціночної діяльності.

В українських умовах саморегулювання оціночної діяльності може дозволити впровадити міжнародні стандарти оцінки, при цьому, не адаптуючи його термінологію до українського законодавства та не вносячи в нього істотних змін, що необхідно при державному регулюванні оціночної діяльності та являється серйозним бар’єром у регулюванні.

Проте саморегулювання – не ідеальний інструмент контролю за оціночною діяльністю. У міжнародній практиці професійні організації оцінювачів встановлюють серйозні бар’єри для вступу в професію оцінювачів. Існує небезпека перетворення саморегульованих організацій (СРО) на закриті “касти”, що понизить конкуренцію на ринку та може негативно позначитися на якості оціночних послуг. Частково для попередження цього явища та повного

саморегулювання оціночних послуг потрібна участь в сертифікації оцінювачів споживачів їх послуг, проте це, у свою чергу, може стати загрозою незалежності оцінювачів.

Далі в табличній формі представляємо основні переваги та недоліки систем контролю за оціночною діяльністю (див. табл. 12.1.).

Таблиця 12.1 – Порівняльний аналіз систем контролю за оціночною діяльністю

Вид регулювання	Переваги	Недоліки
Державне	Підкріплення рішень і нормативних актів силою державної влади. Встановлення рівності контрольованих суб'єктів, підконтрольність державі контролюючого органу. Інформованість державної влади, ефективні важелі дії на підконтрольні суб'єкти.	Витрати державної влади на підтримку апарату контролюючих органів. Низька привабливість державної служби в сьогоденні момент, недолік кадрів. Корупція. Домінування публічних інтересів знижує професійну спільність оцінювачів, проблема відчуженості державній владі від інтересів оцінювачів, вади чиновницького управління.
Саморегулювання	Підвищує спільність оцінювачів як професії, розуміння загальних інтересів оцінювачів, професійна робота над стандартами. Самостійні важелі впливу на свою діяльність.	Небезпека формування ситуації з можливою “закритістю”, “кастовістю” професії. Можливість перетворення на закриту систему, непідконтрольну суспільству. Можливе взаємне “прикриття” протиправних дій. Можливе штучне створення бар'єрів вступу в галузь, зниження конкуренції на ринку.
Поєднання державного регулювання та саморегулювання	Спроба об'єднати позитивні властивості і державного і саморегулювання оціночною діяльністю.	Неминучість зміщення центру впливу – домінування або державного, або саморегулювання. Нестабільність системи, її еклектичність, можливий розпад і не досягнення поставлених цілей.

В той же час, навколо встановлення тієї або іншої системи регулювання або контролюючого органу розгортався і досі існує конфлікт інтересів.

Інтереси різних органів, структур, центрів впливу на питання регулювання оціночною діяльністю пов'язані з наступними позиціями:

- * можливістю ліцензування та створення бар'єрів для вступу в діяльність, встановленню освітніх центрів;
- * встановлення стандартів оцінки;
- * регулювання якості послуг;
- * можливість контролю ринку оціночних послуг;
- * визначення ступеня свободи оцінювачів, перерозподіл ринку, контроль за оцінювачами;

- * контроль за притягненням до відповідальності оцінювачів;
- * визначення ступеня незалежності оцінювачів;
- * вплив на процес затвердження звіту про оцінку як документу доказового значення, що має силу, вплив на споживачів оціночних послуг, використання інструментів викликання, гальмування, прискорення, переривання господарських процесів і перерозподілу власності.

Однією з найпоширеніших форм державного регулювання професійної діяльності є ліцензування стосовно більшості представників масових професій, зайнятих обслуговуванням населення (лікарі, адвокати, архітектори, брокери з нерухомості тощо).

Ліцензія - дозвіл з боку держави на заняття даною діяльністю, яка забезпечує певний рівень якості обслуговування громадян.

З метою справжнього правового регулювання застосовуються такі поняття:

- * ліцензія - спеціальний дозвіл здійснення конкретної діяльності за обов'язкового дотримання ліцензійних вимог, і умов, виданий ліцензуючим органом юридичній особі чи індивідуальному підприємцю;

- * ліцензований вид діяльності – вид діяльності, на ведення якого потрібне отримання ліцензії;

- *ліцензування - заходи, пов'язані з наданням ліцензій, переоформленням документів, підтвердження наявності ліцензій, призупиненням дії ліцензій у разі адміністративного призупинення діяльності ліцензіатів порушення ліцензійних вимог, і умов, поновленням чи припиненням дії ліцензій, анулюванням ліцензій, контролем які ліцензують органів над виконанням ліцензіатами під час здійснення ліцензуємих видів діяльності відповідних ліцензійних вимог, і умов, веденням реєстрів ліцензій, ні з наданням у порядку зацікавленим особам відомостей з реєстрів ліцензій та іншою інформацією ліцензування.

У світі ліцензія, зазвичай, видається різними органами управління, але не всі ліцензійні вимоги, стандарти, пов'язані з отриманням ліцензії, екзаменаційні процедури переважно розробляються та контролюються професійними організаціями фахівців. Зазвичай ліцензування вводилося тоді, коли професія ставала масовою, отримавши розвиток за умов вільної конкуренції, й мала у своїй основі розвинену та доступну освіту.

Ліцензування оцінки нерухомості має особливості, оскільки попри існування великої кількості оцінювачів, оцінка не вважається масовим фахом, при цьому оцінку нерухомості розцінюють як елітарну та високий професійний рівень підтримується професійними організаціями шляхом ухвалення, й дотримання стандартів оцінки, обов'язкових до застосування суб'єктами оціночної діяльності.

Ліцензія видається на проведення наступних робіт (послуг) у сфері оціночної діяльності:

- * оцінка вартості нерухомого майна;
- * оцінка вартості машин, устаткування та транспортних засобів;
- * оцінка вартості нематеріальних активів та інтелектуальної власності;

* оцінка вартості підприємства (бізнесу).

Однією з основних форм державного регулювання оціночної діяльності є розробка стандартів оцінки, що визначають фундаментальні поняття, які стосуються оцінки майна, та пропонують основні засади здійснення оціночної діяльності.

Стандартами оціночної діяльності визначаються вимоги порядку проведення оцінки та здійснення оціночної діяльності.

Стандарти оціночної діяльності поділяються на:

* державні стандарти оцінки;

* стандарти та правила оціночної діяльності.

Державні стандарти оцінки розробляються Наглядовою радою з питань оціночної діяльності з урахуванням міжнародних стандартів оцінки.

Розроблені державні стандарти оцінки направляються Наглядовою радою з питань оціночної діяльності на затвердження в уповноважений державний орган. Уповноважений державний орган, здійснює функції нормативно-правовому регулювання оціночної діяльності, вчасно не пізніше як за шістдесят робочих днів із дня отримання державних стандартів оцінки зобов'язаний затвердити їх або видати мотивовану відмову в письмовій формі.

Уповноважений державний орган вправі відмовити затвердженню державних стандартів оцінки в разі їх невідповідності вимогам Конституції України, міжнародних договорів України, чинного законодавства.

Затверджені державні стандарти оцінки підлягають опублікуванню уповноваженим державним органом у встановленому порядку Урядом України, розміщенню на офіційному сайті уповноваженого державного органу та мережі "Інтернет".

Стандарти та правила оціночної діяльності розробляються й затверджуються саморегульованими організаціями оцінювачів і не можуть суперечити державним стандартам оцінки.

Розрізняють міжнародні та національні стандарти оцінки.

Для проведення професійного оцінювання майна оцінювачам необхідно керуватися певними правилами та використовувати спеціальну для цієї галузі діяльності термінологію, яка у сукупності є своєрідним професійним "інструментом" оцінювача. Цю обставину дуже добро усвідомлювали розробники Міжнародних стандартів оцінки, тому одним із завдань Міжнародних стандартів є забезпечення оцінювачів певним набором засобів на проведення оцінки майна. З цього погляду Міжнародні стандарти оцінки є дуже великим документом. Чотири нинішніх стандарти оцінки майна визначають 16 базових видів вартості, понад 34 спеціальних термінів, 27 статей стандартів присвячених правилам розкриття оцінювачам інформації про виконання оцінки якості та коректному формуванню підсумкових звітів, близько 60 положень стандартів містять докладні правила, встановлюють, якого вигляду вартості та відповідні йому методи обчислення необхідно використовувати оцінювачам в оцінці різних майнових активів. Встановленні стандартами правила є системою взаємозалежних норм, визначених насамперед структурою побудови норм кожного з стандартів. Розділи стандартів побудовано у певній послідовності, починаючи з вказівки призначення стандарту, сфери його застосування, потім

визначення термінології, далі йдуть правила, які закріплюють певну послідовність проведення оцінки, та методологія визначення того чи іншого базового виду вартості. Самостійний розділ кожного стандарту присвячений правилам складання звіту про проведену оцінку. Зазначена структура повторюється в кожному з чотирьох стандартів, при цьому в цілому Міжнародні стандарти оцінки є єдиним збалансованим і повноцінним актом.

Національні стандарти оцінки - вони мають розроблятися як “додаткові стандарти”, які використовуються у випадках, коли законодавство передбачає відступ від міжнародних стандартів чи призводить до цього.

Національні стандарти передбачають:

- * внутрішню політику, яка встановлює принципи практичної діяльності;
- * національні політичні та громадські цілі;
- * вплив найрізноманітніших звичаїв і мовних особливостей.

У межах саморегулювання оціночної діяльності у професійних організаціях оцінювачів діє відповідність кваліфікаційним вимогам до своїх членів та гарантована відповідна система професійних знань, при цьому вона базується на:

- * власній системі професійної навчальної підготовки;
- * системі освіти з узгодженими програмами в акредитованих навчальних закладах;
- * на практичному досвіді роботи оцінювача, підтвердженого практичними звітами.

Нині в країнах Європи формується система сертифікації якості послуг з оцінки нерухомості.

У межах Національної комісії з питань оцінки та регулювання оціночної діяльності розвивається система атестації оцінювачів і сертифікації оціночних фірм, заснованих на виключно законодавстві України. Нині у системі тих нормативних документів Національної комісії з питань оцінки та регулювання оціночної діяльності діє “Положення про рівні кваліфікації дійсних членів оцінювачів і атестаційної (сертифікаційної) комісії оцінювачів”, при цьому встановлюються наступні рівні кваліфікації членів оцінювачів:

- * дійсний член оцінювачів (присвоюється практично всім оцінювачам, які мають професійну освіту (щонайменше 100 годин));
- * сертифікований оцінювач;
- * експерт з оцінки;
- * майстер (магістр) оцінки.

Також необхідно відмітити, що воно встановлює основні умови, і під час яких, можливе присвоєння кожного з вище перерахованих рівнів кваліфікації оцінювачів, порядок роботи атестаційної Національної комісії з питань оцінки та регулювання оціночної діяльності, наведено основні вимоги до звітів з оцінки.

ТЕМА 13 ПРАВА ТА ОBOB'ЯЗКИ ОЦІНЮВАЧА. НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ОЦІНЮВАЧА. КОДЕКС ЕТИКИ ТА ПРОФЕСІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ОЦІНЮВАЧА, СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОЦІНЮВАЧА

13.1. Права та обов'язки оцінювача.

13.2. Незалежність оцінювача.

13.3. Кодекс етики та професійної поведінки оцінювача, страхування відповідальності оцінювача.

13.1 Права та обов'язки оцінювача

Оцінювачами можуть бути громадяни України, іноземці, особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит і одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача. Не може бути оцінювачем особа, яка має непогашену судимість за корисливі злочини.

Професійну підготовку оцінювачів здійснюють навчальні заклади, які уклали договір про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів із Фондом державного майна України. Професійна підготовка оцінювачів складається з навчання за програмами базової підготовки та підвищення кваліфікації. Загальні вимоги до змісту навчальних програм підлягають обов'язковому погодженню Наглядовою радою з питань оціночної діяльності.

Закінчивши навчання за програмою базової підготовки, оцінювачі отримують кваліфікаційне свідоцтво. Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача є документом, який підтверджує достатній фаховий рівень підготовки оцінювача за програмою базової підготовки для самостійного проведення оцінки майна. Право на отримання кваліфікаційного свідоцтва набувають фізичні особи, які:

- * мають закінчену вищу освіту;

- * пройшли навчання за програмою базової підготовки та стажування протягом одного року в складі суб'єкта оціночної діяльності разом з оцінювачем, який має не менше ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна, отримали його позитивну рекомендацію;

- * успішно склали кваліфікаційний іспит.

Кваліфікаційне свідоцтво видається Фондом державного майна України спільно з навчальним закладом, на базі якого проводилася підготовка та складався кваліфікаційний іспит, на підставі відповідного рішення Екзаменаційної комісії. За видачу свідоцтва сплачується плата у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Ця плата спрямовується на покриття організаційних витрат, пов'язаних з видачею свідоцтва.

Не рідше від одного разу на два роки оцінювачі зобов'язані підвищувати свою кваліфікацію за програмою підвищення кваліфікації. Невиконання цієї вимоги є підставою для зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва. Підвищення кваліфікації відбувається за напрямками, зазначеними у кваліфікаційному свідоцтві оцінювача. За результатами підвищення кваліфікації видається посвідчення про підвищення кваліфікації, яке є невід'ємною частиною кваліфікаційного свідоцтва.

Фонд державного майна веде Державний реєстр оцінювачів, які отримали кваліфікаційне свідоцтво. Документом, що засвідчує право суб'єкта оціночної діяльності на внесення його до Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності, які здійснюють оціночну діяльність у формі практичної діяльності з оцінки майна та які визначені суб'єктами оціночної діяльності за напрямками оцінки майна є сертифікат суб'єкта оціночної діяльності. За видачу сертифіката сплачується плата у розмірі трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, яка спрямовується до Державного бюджету України.

Сертифікат видається терміном на три роки та може бути анульований. Оцінка майна, яка проведена суб'єктом господарювання без чинного сертифіката, є недійсною.

Згідно із законом України “Про оцінку майна майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні”, оцінювачі мають право:

- * доступу до майна, яке оцінюється, документації та іншої інформації, що є необхідною або має суттєве значення для оцінки;

- * отримувати роз'яснення та додаткові відомості, необхідні для проведення оцінки майна та складання звіту про його оцінку, від замовника оцінки та інших осіб щодо інформації, яка містить державну або комерційну таємницю, за наявності у оцінювача відповідного дозволу або договору про конфіденційність інформації;

- * відмовитися від проведення оцінки майна у разі виникнення обставин, які перешкоджають проведенню об'єктивної оцінки;

- * страхувати свою цивільну відповідальність, пов'язану з професійною оціночною діяльністю;

- * бути безпосередньо присутнім на засіданні Екзаменаційної комісії під час розгляду питання щодо позбавлення оцінювача кваліфікаційного свідоцтва;

- * оскаржувати дії посадових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування, рішення Екзаменаційної комісії у суді.

Оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності зобов'язані:

- * дотримуватися під час здійснення оціночної діяльності вимог нормативно-правових актів з оцінки майна;

- * забезпечувати об'єктивність оцінки майна, повідомляти замовника про неможливість проведення об'єктивної оцінки через виникнення обставин, які цьому перешкоджають;

- * забезпечувати збереження документів, які отримані ними під час проведення оцінки від замовника та інших осіб;

- * забезпечувати конфіденційність інформації, отриманої під час виконання оцінки майна;

- * виконувати інші обов'язки, передбачені законодавством.

Оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності несуть відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору, зокрема за недостовірність чи необ'єктивність оцінки майна, відповідно до умов договору і законодавства.

13.2 Незалежність оцінювача

Оцінка об'єкта оцінки не може проводитися оцінювачем, якщо він є засновником, власником, акціонером або посадовою особою юридичної особи або замовником або фізичною особою, що має майновий інтерес в об'єкті оцінки, або має з зазначеними особами родинні зв'язки.

Проведення оцінки об'єкта оцінки не допускається, якщо:

- * відносно об'єкта оцінки оцінювач має речові або зобов'язальні права поза договором;

- * оцінювач є засновником, власником, акціонером, кредитором, страховиком юридичної особи або юридична особа є засновником, акціонером, кредитором, страховиком оцінної фірми.

Не допускається втручання замовника або інших зацікавлених осіб у діяльність оцінювача, якщо це може негативно вплинути на вірогідність результату проведення оцінки об'єкта оцінки, в тому числі обмеження кола питань, які підлягають з'ясуванню або визначенню при проведенні оцінки об'єкта оцінки.

Розмір оплати оцінювачеві за проведення оцінки об'єкта оцінки не може залежати від підсумкової величини вартості об'єкта оцінки.

13.3 Кодекс етики та професійної поведінки оцінювача, страхування відповідальності оцінювача

Етика оцінювача – є системою цінностей оцінювача, як суб'єкта певної професії. Етична поведінка оцінювача спрямована на благо професії в цілому, на зміцнення довіри до професії.

Етика – це уявлення про належне та не належне поведінці і не підпадає під сферу державного або правового регулювання. Порушення етики не може спричинити юридичних або адміністративних санкцій, проте може спричинити певні негативні наслідки, витікаючи від саморегульованої організації.

Характеризуючи кодекс етики та професійної поведінки оцінювача можна відмітити наступне:

- 1) оцінювач має надавати послуги з оцінки майна, працюючи компетентно, з додержанням етичних норм та не припускати дій, що не відповідають вимогам чинного законодавства, або створюють для інших осіб умови для порушення чинного законодавства;

- 2) оцінювач має діяти як незацікавлена особа, неупереджено та об'єктивно, уникаючи привнесення особистого інтересу щодо об'єкта оцінки або результатів оцінки;

- 3) всі етичні вимоги є однаково обов'язковими, як для окремого оцінювача, так і для груп та юридичних осіб, що займаються оціночною практикою;

- 4) неетичним вважається встановлення розміру винагороди оцінювача в залежності від оціночної вартості об'єкта оцінки;

- 5) неетичним вважається встановлення залежності факту або моменту

оплати послуг оцінювача від будь-яких подій в майбутньому;

6) неетичним вважається одержання винагороди (у будь-якій формі) за виконання роботи з попередньо узгодженим результатом;

7) неетичним вважається виплата комісійних за сприяння в одержанні замовлень на оцінку, якщо це не доведено до відома клієнта;

8) неетичною вважається будь-яка реклама, що може привести до перебільшеного або спотвореного уявлення клієнта про обсяг, якість та характер послуг;

9) оцінювач має гарантувати клієнту повну конфіденційність отриманої від нього інформації та результатів роботи, якщо це не суперечить чинному законодавству;

10) оцінювач має вести письмові записи щодо виконаних ним оціночних процедур, зберігати ці записи та всю суттєву інформацію, яка зібрана ним в процесі роботи протягом не менш як п'яти років з моменту передачі Звіту клієнтові;

11) оцінювач має гарантувати клієнту, що всі матеріали, зазначені в пункті 10, будуть ним на вимогу клієнта надані для перевірки;

12) якщо в процесі отримання замовлень, або їх виконання, оцінювач виявив недостатність своєї компетентності, він зобов'язаний попередити про це клієнтові та вжити всіх заходів для якісного виконання замовлення, а саме: залучити до виконання роботи фахівців, що мають відповідну кваліфікацію, спробувати набути відповідної кваліфікації, тощо. В разі неможливості вдатися до цих заходів, оцінювач зобов'язаний відмовитись від виконання замовлення. В усіх випадках оцінювач несе відповідальність за результати оцінки;

13) якщо умови договору передбачають виконання процедур (обсягу процедур), які не повною мірою відповідають дефініції “оцінка”, всі обмеження щодо використання результатів оцінки мають бути завчасно доведені до клієнта (письмова згода клієнта на виконання обмеженого обсягу процедур має бути одержана) та обов'язково відображені в Звіті таким чином, щоб будь-який користувач Звіту не міг бути введений в оману, щодо обмежених умов використання Звіту;

14) в своїй роботі оцінювач має критично ставитись до будь-якої інформації, що ним використовується, перевіряти її в межах можливого, навіть якщо за умовами договору всю відповідальність за адекватність наданої інформації несе клієнт;

15) звіт про оцінку має містити розділ “Умови та терміни”, зміст якого має виключити можливість введення в оману будь-якого користувача Звіту;

16) в разі, коли замовлення на оцінку виконувалося двома чи більше оцінювачами, що працювали як одна команда (група), і один з них мав особливу точку зору, вона має бути висвітлена в Звіті, в іншому випадку неетичним є підписання Звіту таким оцінювачем або керівником команди (групи) від його імені;

17) неетичним вважається будь-яка форма демпінгу з метою отримання замовлення. Конкуренція між оцінювачами має базуватися на засадах компетентності та якості виконання робіт;

18) неетичним є прийняття замовлення на виконання робіт по оцінці одного і того ж об'єкта одночасно від двох осіб, а також прийняття замовлення на оцінку різних об'єктів від двох пов'язаних між собою замовників за умов наявності зацікавленості одного з таких замовників в результатах оцінки, що виконувалась на замовлення другого. Неетичним є прийняття замовлення на оцінку об'єкта, що був раніше оцінений тим самим оцінювачем для іншого клієнту без попередньої згоди на це клієнту;

19) у випадку, коли два чи більше оцінювача запрошені незалежно один від одного одним клієнтом для оцінки одного об'єкта, ці оцінювачі мають працювати незалежно один від одного, уникаючи обміну інформацією чи узгодження своїх висновків. Ця вимога є дійсною в усіх випадках, коли відсутня пряма заява клієнта про те, що він не заперечує проти співробітництва оцінювачів в їх роботі;

20) будь-яке необґрунтоване чи попереднє судження оцінювача про вартість, навіть коли воно підтримано реальними фактами та пізніше підтверджено в Звіті, є неетичним. У випадках коли оцінювачем подається попередній (тобто такий що може бути змінений) Звіт про оцінку в його тексті має бути чітко та однозначно висвітлений попередній характер всіх висновків;

21) неетичним вважається використання оцінювачем необізнаності клієнта щодо цих Норм, що виражається в намаганні нав'язати клієнтові обсяг замовлення або Звіту, що є найбільш прийнятним для оцінювача, та при цьому не відповідає найбільшою мірою інтересам (фактичним потребам) клієнта;

22) оцінювач має нести відповідальність перед клієнтом в межах умов договору з ним та умов чинного законодавства України, також перед професійним об'єднанням "Українське товариство оцінювачів" (УТО). Дії, що визнаються неетичними, відповідно до цих Норм, є для УТО підставою для офіційного невизнання оцінювача, що вдається до таких дій (оцінювачів, що знаходяться в трудових відносинах з юридичною особою, що припускалася таких дій), як професіонала (професіоналів).

Недодержання цих Норм в професійній практиці члена УТО є підставою для застосування до нього дисциплінарних санкцій з боку Українського товариства оцінювачів, включаючи виключення з Товариства та анулювання раніше виданого кваліфікаційного сертифікату.

В кінці необхідно зупинитися на останній складовій цього питання, як страхування професійної відповідальності, яке об'єднує види страхування майнових інтересів різних категорій осіб, які при здійсненні професійної діяльності можуть завдати матеріальної шкоди третім особам.

Об'єктом страхування є майнові інтереси страхувальника, пов'язані з відповідальністю за шкоду, заподіяну третім особам в результаті помилки або упущення, здійснені при виконанні професійних обов'язків.

Ризик відповідальності за шкоду, заподіяну при виконанні професійних обов'язків навмисне, не охоплюється умовами (договором) страхування. У зв'язку з цим істотно є встановлення факту та обставин виникнення майнової відповідальності страхувальника (застрахованої особи) за заподіяння шкоди третім особам, а також встановлення розміру завданої їм збитків.

На відміну від страхування майна або особистого страхування при страхуванні професійної відповідальності настання страхового випадку залежить не від зовнішніх факторів (стихійних лих, дій третіх осіб), а від кваліфікації особи, яка здійснює певну професійну діяльність. Страхування професійної відповідальності здійснюється на випадок виникнення будь-яких упущень, недоглядів, необережності і т.д. професійного особи. Природно, при цьому маєтись на увазі, що ця особа володіє необхідною компетенцією для заняття даним видом діяльності та відноситься до своїх обов'язків сумлінно, виконуючи всі вимоги, які пред'являються до даної професії. Підтвердженням рівня кваліфікації професійного особи є наявність у нього сертифікатів, дипломів та інших документів, включення до спеціального професійного реєстру.

Як правило, при страхуванні професійної відповідальності факт настання страхового випадку визнається після вступу в законну силу рішення суду (загальногромадянського або арбітражного), що встановлює майнову відповідальність страхувальника за завдання матеріальної шкоди клієнту і його розмір.

Страхувальник – юридична особа укладає договір страхування своєї громадянської відповідальності. Відповідно до законодавства будь-яка юридична особа зобов'язана відшкодовувати шкоду, заподіяну його працівником при виконанні ним трудових (службових, посадових) обов'язків.

Залежно від роду діяльності особи певної професії може бути завдано шкоди здоров'ю (лікарі, водії, фармацевти, т.ін.), матеріал (архітектори, будівельники, інженери, проектувальники, т.ін.) або фінансовий (аудитори, оцінювачі, брокери, ріелтери, працівники банку, т.ін.) збиток. У зв'язку з цим при страхуванні професійної відповідальності необхідно враховувати не тільки відмінність в ризиках, але також і характер діяльності особи, яка страхується.

Страхування професійної відповідальності оцінювачів є добровільним видом страхування. Відповідно до чинного законодавства “оцінювач не має права займатися оціночною діяльністю без укладання договору страхування. Наявність страхового поліса є обов'язковою умовою для укладання договору про оцінку об'єкта оцінки”.

В якості страхувальників виступають особи, які займаються підприємницькою діяльністю у сфері оцінки відповідно до чинного законодавства.

Об'єкт страхування відповідальності оцінювачів – їх майнові інтереси у випадку заподіяння шкоди третім особам при здійсненні їх професійної діяльності та за умови сумлінного та кваліфікованого виконання ними своїх професійних обов'язків.

До страхових випадків за даним видом страхування відносяться наступні події:

- * ненавмисна помилка при оцінці вартості;
- * ненавмисне розголошення конфіденційних відомостей, крім випадків надання інформації суду, податковій інспекції та іншим компетентним органам на їхню вимогу;

- * ненавмисна помилка, допущена при укладанні договору.

Страховими випадками не вважаються:

- * умисні дії страхувальника, які потягли за собою заподіяння шкоди;

- * дії страхувальника, пов'язані з умисним порушенням професійної таємниці;

- * дії, не пов'язані з здійсненням оціночної діяльності;

- * дії страхувальника в стані алкогольного, наркотичного або токсичного сп'яніння;

- * дії обставин непереборної сили (війна чи військові дії, хвилювання, дії випромінювання і т.д.).

Страхова сума визначається в договорі страхування за погодженням страхувальника та страховика, додатково можуть бути визначені страхові суми за видами збитку. Страхова сума встановлюється угодою сторін з урахуванням всіх аспектів професійної діяльності страхувальника, але вона не може бути менше суми, встановленої нормативними документами щодо конкретних видів професійної діяльності.

У договорі страхування також встановлюються ліміти відповідальності страховика:

- * за всіма позовними вимогами, що виникли в результаті однієї професійної помилки страхувальника;

- * за однією позивною вимогою.

Тарифні ставки по страхуванню професійної відповідальності оцінювачів залежать від наступних факторів:

- * кваліфікації та стажу роботи оцінювачів;

- * даних про вчинення оціночних дій за попередній період діяльності;

- * повноти відповідей застрахованої особи на питання, поставлені в заяві на страхування.

Територія страхового покриття – територія здійснення оцінювачем професійної діяльності відповідно до ліцензії.

Законодавством передбачено, що “Страхування цивільної відповідальності оцінювачів може здійснюватися у формі укладення договору страхування з конкретного виду оціночної діяльності (в залежності від об'єкта оцінки) або за конкретним договором про оцінку об'єкта оцінки”.

Договір страхування укладається на підставі письмової заяви страхувальника, в якому зазначаються: спеціаліст (спеціалісти), професійна відповідальність яких вважається застрахованою, їх кваліфікація, стаж діяльності, а також перелік послуг, які входять до їх професійної діяльності та відповідальність за якими вважається застрахованою, копії кваліфікаційних атестатів або їх замінюють документів на право здійснювати професійну діяльність, що є невід'ємною частиною конкретного договору страхування.

При відсутності розбіжностей між страхувальником, страховиком і потерпілою третьою особою заявлені вимоги задовольняються та страхове відшкодування виплачується в позасудовому порядку. У цьому випадку визначення розмірів збитків і сум страхового відшкодування здійснюється страховиком на підставі документів компетентних органів (органів державного

нагляду і контролю, спеціально створених комісій і т.д.), а також з урахуванням довідок, рахунків та інших документів, які підтверджують зроблені витрати. При наявності спору між сторонами виплата страхового відшкодування здійснюється на підставі рішення суду, що вступило в законну силу.

У суму страхового відшкодування включаються:

- * реальний матеріальний збиток, нанесений майну потерпілих клієнтів в результаті недбалості, помилки та упущення при здійсненні діяльності оцінювача;

- * необхідні та доцільні витрати по з'ясуванню обставин страхових випадків і ступеня винності страхувальника та позасудового захисту страхувальника у зв'язку з такими випадками;

- * витрати самого страхувальника з розгляду пред'явлених йому вимог;

- * витрати на ведення в судових і арбітражних органах справ за страховими випадками, якщо передача справи в суд або арбітраж була проведена з відома та за згодою страховика, або страхувальник не міг уникнути передачі справи до суду або арбітраж;

- * документально підтверджені доцільні витрати по зменшенню збитку, заподіяного помилковими діями.

Виплата страхового відшкодування здійснюється в межах страхової суми та лімітів відповідальності, встановлених у договорі страхування.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости [Текст]. – СПб.: Питер, 2009.
2. Верховна Рада України. Законодавча база (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iportal.rada.gov.ua/>.
3. Гриненко, С. В. Экономика недвижимости [Текст]: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
4. Гриценко, Е. А. Ринок нерухомості: закономірності становлення та функціонування [Текст]: Автореф. дис. док. екон. наук. – К., 2005.
5. Грищенко, Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории) [Текст]. – Х.: Бизнес-информ, 2002.
6. Дурицький, В. В. Організаційно-економічні механізми становлення і розвитку ринку нерухомості [Текст]: Автореф. дис. канд. екон. наук. – Ужгород, 2005.
7. Єфремова, Л. В., Почелов, О. В. Економіка нерухомості [Текст]: конспект лекцій. – Ч. 1. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2005.
8. Закон України N 1378-IV “Про оцінку земель” [Текст]: Відомості Верховної Ради, 2001, N 47, ст. 252004, N 15, ст. 229.
9. Закон України N 2658-III “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” [Текст]: Відомості Верховної Ради, 2001, N 47, ст. 251.
10. Ільющенко, В. М., Поліщук, С. Д. Правові засади реєстрації права власності на нерухоме майно [Текст]. – К.: Парлам. вид-во, 2002.
11. Йолкіна, В. А. Ринок нерухомості в структурі перехідної економіки [Текст]: Автореф. дис. канд. екон. наук. – Х., 2001.
12. Кадастр населених пунктів [Текст]: підручник / М. Г. Ступень, Р. Й. Гулько, О. Я. Микула, Н. Р. Шпик. – Л.: Новий Світ, 2000, 2004.
13. Коваленко, М. А., Радванська, А. М. Ринок нерухомості: фінансові аспекти [Текст]: навч. посіб. – Херсон, 2002.
14. Конституція України [Текст]. – К., 2004.
15. Котик, З. Оцінка нерухомої власності [Текст]: навчальне видання. – Львів: Каменяр, 2009.
16. Кузьмін, В. В., Лепьохіна, О. В. Ринок нерухомості: [Текст]: навч. посіб. – Херсон: П. П. Вишемирський В. С., 2008.
17. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>.
18. Мухін, О. О. Ринок нерухомості в Україні: правовий, економічні та регіональні аспекти [Текст]: Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2005.
19. Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 24.05.01р. № 127 “Інструкція про порядок проведення технічної інвентаризації об’єктів нерухомого майна” [Текст]. – К., 2001.
20. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства від 28.12.12 р. № 658 № 127 “Про

затвердження змін до інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна” [Текст]. – К., 2012.

21. **Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського** (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/).

22. **Операции с недвижимостью в Украине** [Текст]. – К.: Конус, 2003.

23. **Оцінка майна в Україні**. Том 1. Нерухоме майно [Текст]: монографія / Л. І Вороніна, В. Є. Воротін, В. Г. Лісник, В. М. Поліщук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005.

24. **Павлов, В.І.** Ринок нерухомості [Текст]. – К.: Вид-во Кондор, 2006.

25. **Постанова КМУ** від 10 вересня 2003 р. N 1440 “Про затвердження Національного стандарту N 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”” (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// km.gov.ua/>.

26. **Постанова КМУ** від 28 жовтня 2004 р. N 1442 “Про затвердження Національного стандарту N 2 “Оцінка нерухомого майна”” (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// km.gov.ua/>.

27. **Постанова КМУ** від 29 листопада 2006 р. N 1655 “Про затвердження Національного стандарту N 3 “Оцінка цілісних майнових комплексів”” (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// km.gov.ua/>.

28. **Постанова КМУ** від 3 жовтня 2007 р. N 1185 «Про затвердження Національного стандарту N 4 “Оцінка майнових прав інтелектуальної власності” (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http:// km.gov.ua/>.

29. **Прокопенко, В. Ю.** Інституційна структура ринку нерухомості [Текст]. – К., 2009.

30. **Реєстрація землі та нерухомості** [Текст]: навч. посіб. / Р. П. Возняк, Д. І. Гнаткович, А. Я. Сохни, М. В. Шворак. – Л.: ЛДАУ, 2001.

31. **Сивец, С. А., Баширова, Л. А.** Как оценить имущество [Текст]: пособие для заказчиков и пользователей оценки. – Запорожье: “Полиграф”, 2009.

32. **Слободянюк, С. О., Данчук, О. А., Сенчук, В. В.** Правове регулювання об'єктів нерухомого майна в Україні [Текст]: зб. нормат.-правових актів. – К.: Юрінком Інтер, 2008.

33. **Тэпман, Л. Н.** Оценка недвижимости [Текст]: учебн. пособие для вузов / под ред. проф. Шандра В. А. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

34. **Шаркова, І. М.** Правове регулювання ринку нерухомості в Україні [Текст]: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006.

35. **Экономика и управление недвижимостью** [Текст]: уч. пособие для вузов / под общ. ред. П. Г. Грабового. – М.: Изд-во АСВ, Смолин плюс, 2001.

ЗМІСТ

Вступ	3
Тема 1. Історія реформування майнових відносин в Україні.	
Напрями та зміст сучасної земельної реформи та реформи майнових відносин в Україні	5
1.1. Майнові та земельні відносини: визначення, сутність	5
1.2. Реформування земельних та майнових відносин	8
1.3. Напрями сучасної земельної реформи	15
Тема 2. Поняття нерухомості, специфічні особливості нерухомості як фізичного об'єкта і комплексу економічних, правових та соціальних відносин	19
2.1. Визначення понять “нерухомість”, “нерухоме майно” та “нерухома річ”	19
2.2. Нерухомість як економічна категорія і фізичний об'єкт	24
2.3. Система класифікацій об'єктів нерухомості	28
2.4. Підприємство як особливий об'єкт нерухомості	30
Тема 3. Ринок нерухомості: основні поняття, функції, структура, класифікація та сегментація ринку нерухомості	33
3.1. Ринок нерухомості: поняття, функції, структура	33
3.2. Класифікація ринку нерухомості	36
3.3. Інфраструктура ринку нерухомості	41
3.4. Сегментація ринку нерухомості	44
3.5. Попит та пропозиції на ринку нерухомості	47
Тема 4. Принципи системи управління ринком нерухомості, функції та форми державного регулювання ринку нерухомості	49
4.1. Суб'єкти і об'єкти управління нерухомістю	49
4.2. Цілі та принципи управління ринком нерухомості	57
4.3. Державне регулювання ринку нерухомості	59
Тема 5. Законодавство України в сфері нерухомості, правове забезпечення операцій з нерухомістю	67
5.1. Правово-нормативне регулювання ринку нерухомості	67
5.2. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України	72
Тема 6. Системи обліку та державної реєстрації об'єктів нерухомості, майнових прав та угод з нерухомістю	78
Тема 7. Організація бізнесу на ринку нерухомості. Агентства нерухомості (брокерські компанії, оцінювачі, нотаріат) як суб'єкти ринку нерухомості	85
Тема 8. Технології операцій з нерухомістю, етапи проведення операцій, організація аукціонів нерухомості, угоди купівлі-продажу нерухомості, підготовка об'єкту до продажу, експертиза угод, нотаріальне відчуження нерухомості, порядок та схеми розрахунків	90
Тема 9. Маркетингове забезпечення операцій з нерухомістю	100

9.1. Маркетинг нерухомості. Маркетингові інструменти ринку нерухомості	100
9.2. Кон'юнктура ринку нерухомості	101
9.3. Місткість і сегментація ринку	104
9.4. Стан конкуренції та бар'єри ринку	109
9.5. Ринкові можливості та ризики	110
9.6. Маркетингові дослідження на ринку нерухомості: цілі та завдання. Управління маркетинговими дослідженнями	113
Тема 10. Історія та сучасні напрями розвитку оціночної діяльності в Україні	114
10.1. Етапи розвитку оціночної діяльності в Україні	114
10.2. Проблеми сучасної оціночної діяльності в Україні	116
10.3. Шляхи розв'язання проблем оціночної діяльності	117
Тема 11. Принципи та механізми державного регулювання оціночної діяльності	119
11.1. Сутність, принципи та механізми регулювання оціночної діяльності	119
11.2. Особливості державного регулювання оціночної діяльності в Україні	121
Тема 12. Норми законодавчого регулювання оціночної діяльності в Україні. Саморегулювання оціночної діяльності, ліцензування, сертифікація і атестація професійної діяльності оцінювача ...	127
12.1. Норми законодавчого регулювання оціночної діяльності в Україні	127
12.2. Саморегулювання оціночної діяльності, ліцензування, сертифікація і атестація професійної діяльності оцінювача	131
Тема 13. Права та обов'язки оцінювача. Незалежність оцінювача. Кодекс етики та професійної поведінки оцінювача, страхування відповідальності оцінювача	138
13.1. Права та обов'язки оцінювача	138
13.2. Незалежність оцінювача	140
13.3. Кодекс етики та професійної поведінки оцінювача, страхування відповідальності оцінювача	140
Список джерел	146

Навчальне видання

ВЕЛИЧКО Вікторія Валеріївна
ВОДКА Наталія Василівна
ГАЙДЕНКО Сергій Миколайович

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з курсу

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

*(для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності
8.08010104 – Оцінка землі та нерухомого майна)*

Відповідальний за випуск *Н. В. Водка*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *В. В. Величко*

План 2014, поз. 107Л

Підп. до друку 23.04.2015

Формат 60х84/16

Друк на ризографі

Ум. друк. арк. 9,8

Тираж 50 пр.

Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4705 від 28.03.2014 р.